

COPYPRINTSUISSE

news

Jahresbericht 2017

Generalversammlungen und Treffen der «Repro-Oldies»

Chancen erkennen für ein Miteinander Weiterbildung

Namensänderung des Berufes Drucktechnologe EFZ



news

news

Jetzt
abheben
und
Karriere
machen.



Druckkaufmann/-frau EFA

Basis-Lehrgang. 3 Semester. Ab 21.1.2019



Publikationsmanager/in ED

Aufbau-Lehrgang. 8 Monate. Ab 20.8.2018

Weitere Kursangebote wie z.B. Abteilungsleiterkurs oder Kurs Betriebswirtschaft finden Sie unter www.gib.ch

Mit der «gib»Zürich gewinnt Ihre Laufbahn an Höhe: In unseren berufsbegleitenden Weiterbildungen lernen Sie alles, was Sie für leitende Positionen benötigen. Wir sind die Schweizer Kaderschule für Druck, Medien und Kommunikation. Seit 1967.

Starten Sie heute Ihren beruflichen Steigflug – melden Sie sich zu einem unserer Infoabende an. Alle Infos unter www.gib.ch



«gib»Zürich Kaderschule für
Druck, Medien und Kommunikation

Postfach 5946 | 8050 Zürich

Tel. +41 44 380 53 00

info@gib.ch | www.gib.ch



ALL-INCLUSIVE-PAKET: CHF 29'250.-

EPSON
SC-S80600



GRAPHTEC
FC8600-130



SEYFFER CCW AG: DER SYMPATHISCHE SCHWEIZER LIEFERANT VON TOP DIGITALDRUCK-SYSTEMEN UND ZUBEHÖR! WWW.SEYFFERCCW.CH



Editorial

Liebe Leserinnen und Leser, floriert das Geschäft oder hat die Sommerpause bereits begonnen? Wenn Ihre Auftragsbücher voll sind und Sie und Ihre Mitarbeiter keine Zeit zur Verfügung hatten um irgendwelche WM-Spiele zu schauen, dann haben Sie möglicherweise Nischenprodukte oder Sie haben tolle Arbeit im Verkauf und im Marketing geleistet.

Heutzutage wird selten ein Auftrag wegen einer Maschine oder einem speziellen Papier gewonnen. Alle nutzen mehr oder weniger die identischen Maschinen und arbeiten mit den gleichen Papierlieferanten zusammen. Manchmal ist diese Maschine ein bisschen neuer, schneller und besser und manchmal ist dieses Gerät einfach vielseitiger.

Die Kundenbeziehung, das Netzwerk, der Verkauf und das Marketing nehmen immer einen grösseren Stellenwert ein.

Den Kunden einen Mehrwert bieten und Geborgenheit geben, das sollte für jeden Mitarbeiter an vorderster Stelle stehen. Einen fast unmöglichen Termin für den Kunden wahr machen, den Auftrag nach Feierabend noch ausführen oder am Wochenende noch fertigstellen. Das sind Dienstleistungen, bei denen man sich vom Mitbewerber abheben kann.

Warum soll dieser Kunde bei mir einkaufen und bestellen? Warum soll der Kunde meine Dienstleistungen in Anspruch nehmen?

Einen günstigeren Anbieter findet man immer. Die gleichen Produkte können überall bezogen werden. (Fast) alle machen eine gute Arbeit. Dem Kunden in der Not Hilfe anzubieten, flexibel und zuvorkommend zu sein – das gibt die Kundenbindung und schlussendlich unseren Lohn. Und dies sollte der ganzen Belegschaft bewusst sein.

Viele Lehrlinge haben die letzten Tage ihrer Ausbildung vor sich und werden, wenn nicht schon geschehen, eine neue Stelle suchen und antreten. Viele Jobs werden gar nicht erst ausgeschrieben und gehen unter der Hand weg. Für alle Unternehmen ein Idealfall. Jedoch, wenn man nachfragt, sind weitere freie Stellen vorhanden, aber nicht ausgeschrieben. Ich bitte alle Mitgliederinnen und Mitglieder uns dies doch zu melden, damit wir es auf der CPS-Homepage ausschreiben können und sich die Stellensuchenden informieren können. Besten Dank.

Ich wünsche allen eine interessante Lektüre beim Lesen der COPYPRINT-SUISSE-News-Ausgabe.

Steven Heusser
Redaktor CPS-News

Inhaltsverzeichnis

3	Editorial	von Steven Heusser
5	Jahresbericht 2017	des Präsidenten
8	Anlass	- Generalversammlung COPYPRINTSUISSE - Generalversammlung der Sektion Zürich - Treffen der «Repro-Oldies»
12	Weiterbildung	Gemeinsam profitieren statt gegeneinander agieren – Chancen erkennen für ein Miteinander
14	Mitgliederbeiträge	- Grosses Interesse am Antalis Visual Day - Auffallend besser drucken... oder doch nur Effekthascherei?
18	Lehrlingsausbildung	- Bericht üK 2018 - Qualifikationsverfahren 2018 - Namensänderung des Berufes Drucktechnologie EFZ
22	Blog	Lehrlingsbeitrag
24	Pressemitteilungen	

Eine Produktion von

Sekretariat
COPYPRINTSUISSE
Daniel Eggimann
Entfelderstrasse 1, CH-5000 Aarau
Tel. 062 834 93 00, Fax 062 834 93 01
info@copyprintsuisse.ch

Redaktion und Inserate

Reprotec AG
Steven Heusser
Gewerbestrasse 6, CH-6330 Cham
Tel. 041 747 00 00, Fax 041 747 00 01
redaktion@reprotec.ch

Auflage

500 Exemplare

Erscheinung

4x jährlich.
Nächste Ausgabe erscheint Anfang Oktober 2018.
Redaktionsschluss ist am 14. September 2018.

Satz und Druck

Reprotec AG, 6330 Cham
www.reprotec.ch

Editorial

Chères lectrices, chers lecteurs, Vos affaires fleurissent-elles ou la pause estivale se fait-elle déjà sentir? Si votre carnet de commandes est plein et que vous et vos collaborateurs n'avez pas une minute à consacrer à un quelconque match de la Coupe du monde, soit vous offrez probablement un produit de niche soit vous avez accompli un formidable travail en matière de service de vente et de marketing.

Aujourd'hui, rares sont les personnes qui décrochent un mandat grâce à une machine ou à un papier spécial. Tous utilisent des machines plus ou moins identiques et travaillent avec les mêmes fournisseurs de papier. Parfois cette machine est un peu plus neuve, rapide et meilleure; parfois l'appareil est simplement plus polyvalent.

La relation client, le réseau, le service de vente et le marketing prennent toujours

plus d'importance. Offrir une plus-value et de la sécurité au client, voilà ce qui devrait être la priorité de chaque collaborateur. Tenir des délais quasiment impossibles pour le client, s'atteler à exécuter le mandat après l'heure de fermeture ou le terminer pendant la fin de semaine sont les services qui nous aident à nous démarquer de la concurrence.

Pourquoi ce client devrait-il acheter et commander chez moi? Pourquoi devrait-il faire appel à mes services? Il est toujours possible de trouver moins cher. On peut acheter les mêmes produits partout. (Presque) tous font un bon travail. Offrir son aide à un client en détresse, être flexible et serviable: ce sont les clés pour fidéliser les clients et c'est ce qui nous permet de gagner notre salaire. Et toute l'équipe doit en être consciente.

De nombreux apprentis entament leurs derniers jours de formations et chercheront, s'ils ne l'ont pas déjà fait, un nouvel emploi et y feront leurs premiers pas. De nombreux postes ne sont même pas annoncés et sont pourvus grâce au bouche-à-oreille. C'est une situation idéale pour toutes les entreprises. Cependant, si l'on se renseigne, il reste des postes à pourvoir, mais ceux-ci ne sont pas annoncés. Je demande donc à tous les membres de nous les annoncer pour que nous puissions les publier sur la page d'accueil du CPS et que les demandeurs d'emploi puissent en prendre connaissance. Un grand merci d'avance.

Je vous souhaite à toutes et à tous une lecture captivante de notre édition COPYPRINTSUISSE-News.

*Steven Heusser
Rédacteur CPS-News*

Editoriale

Care Lettrici e cari Lettori, il lavoro procede a pieno ritmo o è già iniziata la pausa estiva? Se siete al completo con gli ordini e voi e i vostri collaboratori non avete avuto il tempo di seguire i mondiali di calcio, magari offrite dei prodotti di nicchia o avete fatto un ottimo lavoro nella vendita e nel marketing.

Al giorno d'oggi è raro ottenere un nuovo ordine grazie a una macchina o a un tipo speciale di carta. Tutti si servono più o meno degli stessi identici macchinari e collaborano con gli stessi fornitori di materiale. Magari la macchina può essere un po' più nuova, veloce e lavorare un po' meglio, a volte essere semplicemente più versatile.

La relazione con il cliente, il networking, la vendita e il marketing acquisiscono un'importanza sempre mag-

giore. Per ogni collaboratore la priorità dovrebbe essere offrire valore aggiunto ai clienti e trasmettere loro sicurezza. Riuscire a rispettare una scadenza quasi impossibile, eseguire l'ordine dopo l'orario di chiusura o durante il fine settimana. Sono questi i servizi che consentono di distinguersi dalla concorrenza.

Perché il cliente dovrebbe acquistare e ordinare proprio da me? Perché dovrebbe usufruire dei miei servizi? Si trova sempre un fornitore più economico. Gli stessi prodotti sono reperibili ovunque. (Quasi) tutti lavorano bene. Per fidelizzare il cliente e assicurarsi degli introiti è necessario prestare aiuto in caso di necessità, essere flessibili e premurosi. E tutto il personale dovrebbe esserne consapevole.

Molti apprendisti hanno appena terminato il tirocinio, e se non lo hanno già fatto, si accingeranno a cercare e iniziare un nuovo lavoro. Molti posti non vengono nemmeno banditi e vengono assegnati attraverso canali non ufficiali. Un caso ideale per tutte le aziende. Tuttavia quando ci si informa, sono disponibili altri posti, che però non sono pubblicizzati. Chiedo cortesemente a tutti i membri di segnalarlo, per permetterci di pubblicare le offerte di lavoro sulla home page di CPS in modo da renderle note a chi è alla ricerca di un posto. Grazie di cuore.

Auguro a tutti una buona lettura del nuovo numero di COPYPRINTSUISSE-News.

*Steven Heusser
Redattore CPS-News*

Jahresbericht 2017 des Präsidenten

Vermeehrt kommen Mitglieder auf mich zu mit der Bitte, Mitglieder anzugehen, welche die sogenannten Marktpreise zerstören oder diese durch aggressive Preise in Frage stellen. – Kennen Sie diesen Satz? Genau, so hat im letzten Jahr, an der 76. Generalversammlung in Aarau, mein Jahresbericht begonnen. Ich kann Sie beruhigen, mir geht es gut, diese Wiederholung war gewollt.

Der Einstieg hätte auch anders sein können, zum Beispiel:

- Immer mehr unserer Kunden richten sich mit digitalen Lösungen ein.
- Die Lieferanten beliefern unsere Kunden, somit kann der Umsatz ja nur einmal getätigt werden.
- Der Markt ist geschrumpft.
- Immer mehr Firmen drucken weniger, weil Sie ihren Kunden die Flyer oder Prospekte nur noch via Newsletter, also digital, zustellen.

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wer diese Newsletter alle lesen soll? Ich gebe Ihnen einen guten Tipp, lassen Sie solche Mails direkt in den Spamordner verschwinden. Sie gewinnen dadurch mehr Zeit und wenn es etwas Wichtiges ist, wird man sich schon bei Ihnen direkt melden, Sie können mir glauben, das funktioniert.

Dies sind nur ein paar Beispiele oder Tatsachen um unseren Umsatz-Rückgang zu begründen! Irgendwie ist es auch menschlich, von Problemen zu reden, anstatt nach Lösungen zu suchen. Ich möchte dieses Problem oder eben Lösungen von einer anderen Seite anpacken.

Wie fit sind Sie meine Damen und Herren, nein nicht sportlich meine ich, sondern im Verkauf?

Wir alle kenne Lionel Messi oder Cristiano Ronaldo mit Ihren Traumtoren.

Wissen Sie, was die Weltstars jeden Tag machen? Ganz einfach trainieren, jeden Tag, jeden Tag das gleiche um im entscheidenden Moment abschliessen zu können, einfach ein Tor zu erzielen!

Wann waren Sie oder Ihre Mitarbeiter das letzte Mal im Training?

Ich meine in einem Verkaufstraining?

Wir hier im Saal haben alle mehr oder weniger die gleichen Verkaufsprodukte, aber wir müssen uns bewusst sein, dass wir keine Produkte verkaufen, sondern wir verkaufen uns selbst!

Unsere Ausstrahlung, unsere Sympathie und am Schluss vielleicht noch 10% Fachwissen! Unser Erfolg liegt nicht darin dem Kunden viele Informationen zu geben, sondern vielmehr möglichst viele Informationen zu erhalten.

Haben Sie sich schon gefragt was ein gutes Verkaufsgespräch ausmacht? Wenn der Kunde 80% und der Verkäufer nur 20% spricht!

Dies nur vier Beispiele, wie man den Verkauf ankurbeln könnte. Um Aufträge zu erhalten müssen Sie oder Ihre Mitarbeiter aktiv sein, mit der Bullenstellung werden Sie keinen Erfolg mehr haben, die Zeit ist endgültig vorbei!

4 Digital oder Digital 4, ist der grosse Trend unserer Zeit.

Speziell in unserer Branche ist die Digitalisierung auch zum Glück nicht mehr weg zu denken. Jedoch müssen wir uns alle bewusst sein, dass der Faktor Mensch mit Digital 4 nie ersetzt werden kann!

Die Digitalisierung kann aber meines Erachtens dann falsch eingesetzt werden, wenn wir zum Beispiel eine Dienstleistung beanspruchen und wir von einer

digitalen Stimme aufgefordert werden, unsere Kunden-Nr. am Telefonhörer einzugeben und mit der Raute Taste zu bestätigen... gefolgt von Fehler-Code eingeben und mit der Raute Taste zu bestätigen... usw., dann kann ich Ihnen nur empfehlen sofort aufzulegen und Ihren Kundenberater direkt anzurufen!

So, das waren nur ein paar Beispiele was wir ändern könnten um erfolgreicher zu werden!

Ich möchte mich bei meinen Vorstandskollegen für ihren Einsatz im vergangen Jahr bedanken. Dies sind:

- Walter Weber, Vizepräsident
- Peter Kunz, Weiterbildung
- Marc Huber, Lehrlingswesen
- Steven Heusser, Redaktion CPS News
- und bei Daniel Eggimann, unserem Geschäftsführer.

Ein spezieller Dank gebührt unseren Förderungsmitgliedern, nur dank Ihrer Unterstützung ist es uns möglich unser Berufsbild aufrecht zu erhalten.

An dieser Stelle noch ein Appell an unsere Mitglieder, unterstützen Sie, wenn immer möglich unsere Förderungsmitglieder. An dieser Stelle sei auch erwähnt und mit der bitte um Verständnis, dass wir als Kunden jeweils nur einen Lieferanten berücksichtigen können, jedoch für unseren Entscheid mehrere Offerten einholen müssen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

Mario Delvecchio
Präsident CPS

Rapport annuel du président 2017

Des membres viennent de plus en plus souvent vers moi pour me demander de combattre les membres qui brisent les prix du marché ou les remettent en question avec des prix agressifs. Connaissez-vous cette phrase? C'est exactement comme cela que mon rapport annuel a commencé l'année dernière lors de la 76e assemblée générale à Aarau. Je peux vous tranquilliser, je vais bien, cette répétition était voulue.

L'introduction aurait pu être toute autre, par exemple:

- Nos clients sont de plus en plus nombreux à installer des solutions numériques.
- Les fournisseurs livrent nos clients, le chiffre d'affaires pouvant ainsi n'être effectué qu'une fois.
- Le marché est en régression.
- De plus en plus d'entreprises impriment les documents de moins en moins du fait qu'elles font parvenir les flyers ou les prospectus à leurs clients uniquement via les newsletters, soit par voie numérique.

Ne vous êtes-vous jamais demandé qui doit lire ces newsletters? Je vous donne un bon conseil, faites disparaître les mails de ce type directement dans les spams. Vous gagnerez ainsi plus de temps, et s'il s'agit de quelque chose d'important, on s'adressera directement à vous, vous pouvez me croire, ça fonctionne.

Il ne s'agit que de quelques exemples ou de faits pour justifier notre baisse du chiffre d'affaires! D'une manière ou d'une autre, c'est aussi humain de parler des problèmes au lieu de chercher des solutions.

Je voudrais aborder ce problème ou précisément les solutions sous un autre angle.

Dans quelle forme êtes-vous, Mesdames et Messieurs, non je ne veux pas dire sur le plan sportif, mais dans la vente?

Nous connaissons tous Lionel Messi ou Cristiano Ronaldo avec leurs buts de rêve.

Savez-vous ce que font les stars internationales au quotidien? Elles s'entraînent tout simplement, jour après jour, pour la même chose, pour pouvoir facilement marquer un but au moment décisif.

Quand étiez-vous, vous-mêmes ou vos collaborateurs/collaboratrices en entraînement pour la dernière fois?

Je veux dire en entraînement à la vente? Ici, dans la salle, nous avons tous plus ou moins les mêmes produits de vente mais il nous faut reconnaître que nous ne vendons pas des produits, mais que nous nous vendons nous-mêmes!

Notre rayonnement, notre sympathie et au final peut-être encore 10 % de savoir professionnel! Notre succès ne consiste pas à donner un grand nombre d'informations mais d'obtenir un maximum d'informations possibles.

Vous êtes-vous déjà demandé ce qui constitue un entretien de vente? Quand le client parle 80 % du temps et le vendeur 20 %.

Il ne s'agit que de quatre exemples pour pouvoir relancer la vente. Pour pouvoir recevoir des commandes, il faut que vous-mêmes ou vos collaborateurs soyez actifs ; avec la position de bulle, vous n'arriverez à rien, l'époque est définitivement révolue!

4 numérique ou numérique 4 est la grande tendance de notre époque.

C'est tout spécialement dans notre branche que l'on ne pourrait plus se passer de la numérisation. Cependant, nous devons prendre conscience que le facteur humain ne pourra jamais être remplacé avec Numérique 4.

Mais, à mon avis, la numérisation peut être alors utilisée à tort, quand, par exemple, nous demandons une prestation de services et qu'une voix numérique nous invite à donner notre

numéro de client au combiné et de confirmer avec la touche du losange... suivi... de... la saisie du code d'erreur et de confirmer avec la touche du losange etc. Je ne peux alors que vous conseiller de raccrocher tout de suite et d'appeler directement votre conseiller à la clientèle!

Voilà seulement quelques exemples sur ce que nous pourrions changer pour devenir performants!

Je remercie tous mes collègues du comité pour leur engagement au cours de l'année passée. À savoir:

- Walter Weber, vice-président
- Peter Kunz, formation
- Marc Huber, apprentissage
- Steven Heusser, Rédaction CPS News
- et Daniel Eggimann, notre Directeur.

J'adresse un merci particulier à nos membres de soutien, c'est grâce à vos appuis, qu'il nous est possible de maintenir notre image de la profession.

Et encore un appel à nos membres, pour que, dans la mesure du possible, vous aidiez nos membres de soutien. Il faut aussi mentionner, en vous remerciant de votre compréhension, que, en tant que client, nous ne pouvons prendre en compte qu'un seul fournisseur, mais que nous devons consulter plusieurs offres pour notre décision.

Je vous remercie de votre attention!

Mario Delvecchio
Président CPS

Rapporto annuale 2017 del presidente

Sempre più spesso membri dell'associazione si rivolgono a me chiedendomi di contrastare i membri che distruggono i cosiddetti prezzi di mercato o li mettono in discussione con una politica dei prezzi aggressiva. Vi sembra di aver già sentito già questa frase? Avete ragione, è quella con cui inizia il mio rapporto annuale alla 76a assemblea generale di Aarau. Posso tranquillizzarvi, non sono impazzito e la ripetizione è voluta.

L'introduzione avrebbe potuto essere anche diversa, ad esempio:

- Un numero sempre maggiore di clienti si dota di soluzioni digitali.
- I fornitori servono i nostri clienti e così la cifra d'affari può essere realizzata una volta sola.
- Il mercato si è ridotto.
- Sempre più aziende stampano meno perché inviano i volantini o i prospetti ai propri clienti solo tramite la newsletter e quindi in formato digitale.

Vi siete già chiesti chi dovrebbe leggere tutte queste newsletter? Vi do un ottimo consiglio, fate sparire quelle mail buttandole direttamente nella cartella spam. Risparmierete tempo e se c'è qualcosa di importante riceverete sicuramente una comunicazione diretta. Potete credermi, funziona!

Sono solo un paio di esempi o fatti per motivare il calo della nostra cifra d'affari! In fondo è umano parlare di problemi, anziché cercare delle soluzioni. Io però desidero affrontare questo problema, o appunto le soluzioni, da un'altra prospettiva.

Quanto siete in forma signore e signori? No, non intendo fisicamente, ma nella vendita?

Tutti conosciamo Lionel Messi e Cristiano Ronaldo con i loro fantastici gol. Sapete cosa fanno tutti i giorni queste star mondiali? Semplicemente si allenano! Ogni giorno, ogni singolo giorno fanno la stessa cosa per poter arrivare al momento decisivo e segnare un gol.

Quando è stata l'ultima volta che voi o i vostri collaboratori vi siete allenati?

Intendo allenati nella vendita...

Noi qui in sala abbiamo più o meno tutti gli stessi prodotti da vendere, ma dobbiamo essere consapevoli del fatto che non vendiamo prodotti, bensì vendiamo noi stessi!

Vendiamo il nostro carisma, la nostra simpatia e magari anche un 10% di competenze specifiche! Il nostro successo non consiste nel dare al cliente tante informazioni, bensì nell'ottenere il maggior numero di informazioni possibile.

Vi siete già chiesti quando un colloquio di vendita può essere definito buono? Quando il cliente parla per l'80% e il venditore solo per il 20%!

Eccovi quattro esempi di come si potrebbero aumentare le vendite. Per ottenere ordini voi e i vostri collaboratori vi dovete attivare.

Il grande trend dei nostri tempi si chiama 4 Digital o Digital 4.

Specialmente nel nostro settore, la digitalizzazione è qualcosa di cui, anche per fortuna, non possiamo più fare a meno. Tuttavia tutti dobbiamo essere consapevoli che Digital 4 non potrà mai sostituire il fattore umano!

A mia opinione, la digitalizzazione può però anche essere impiegata nel modo sbagliato, ad esempio se utilizziamo

un servizio e una voce digitale ci chiede di inserire il nostro codice cliente tramite la cornetta e confermare con il tasto cancelletto... poi di inserire il codice errore e confermare con il tasto cancelletto... e così via, in questi casi vi consiglio di riattaccare e chiamare direttamente il vostro consulente alla clientela!

Quelli che ho indicato erano solo alcuni esempi di ciò che possiamo cambiare per avere maggiore successo!

Desidero ringraziare i miei colleghi del comitato direttivo per il loro impegno nel corso dell'anno passato. Sono

- Walter Weber, Vicepresidente
- Peter Kunz, Formazione
- Marc Huber, Tirocinanti
- Steven Heusser, Redazione di CPS News
- oltre a Daniel Eggimann, il nostro direttore.

Un ringraziamento particolare va ai nostri membri promotori. Solo grazie al loro sostegno infatti riusciamo a preservare la nostra figura professionale.

In questa sede rivolgo ancora un appello ai nostri membri chiedendo loro di sostenere per quanto possibile i nostri membri promotori. Desidero anche far presente, e vi prego di comprendere, che noi in quanto clienti possiamo considerare solo un fornitore per volta, pur dovendo richiedere più offerte prima di prendere la decisione.

Vi ringrazio per l'attenzione!

Mario Delvecchio
Presidente di CPS

Generalversammlung am 22. Juni 2018

DE. Nach einer Führung durch die Highlights des Landesmuseums fand die 77. Generalversammlung des Verbandes im Hotel Marriott in Zürich statt.

Die Versammlung der COPYPRINTSUISSE-Mitglieder war von den Informationen zum neuen Berufsbild Medientechnologe/in sowie Neuwahlen geprägt. Zudem konnte die letztjährige Wettbewerbsausschreibung zur neuen Bezeichnung unserer Fachrichtung des/der Medientechnologen/in aufgelöst werden. Der erste Preis, welcher mit einer Gewinnsumme von CHF 1'000.- dotiert war, gewannen Denise Schuler-Riedweg und Manuel Flecklin der zweite Preis (CHF 500.-) ging an Gianluca D'Onofrio.



Sämtliche Traktanden waren unbestritten, sodass der Präsident Mario Delvecchio zügig durch die einzelnen Tagungspunkte führen konnte, welche alle einstimmig verabschiedet wurden. Der Präsident des Österreichischen Fachverbandes Reprografie Ernst Hönig überbrachte die Grüsse seiner Mitglieder und berichtete von den Branchenentwicklungen und -sorgen in unserem östlichen Nachbarland.

Danach konnte Mario Delvecchio zum gemütlichen und geselligen Teil der Versammlung überleiten, welcher für angeregte Gespräche sowie WM-Kommentare genutzt wurde. Vielen Dank für Eure Teilnahme und die guten Vorschläge!



Assemblée générale du 22 juin 2018

À la suite d'une visite guidée des merveilles du Landesmuseum Zurich, l'assemblée générale de l'association s'est déroulée à l'hôtel Marriot à Zurich.

L'assemblée des membres de COPYPRINTSUISSE a été marquée par les informations sur le nouveau profil de la profession de technologue des médias et par l'élection des nouveaux membres. En outre, l'appel d'offres de l'année dernière pour une nouvelle appellation de notre spécialisation de

technologue médiatique a été dissous. Le premier prix qui était doté d'un gain de CHF 1'000.- a été remporté par Denise Schuler-Ridweg et Manuel Flecklin, le deuxième prix (CHF 500.-) a été attribué à Gianluca D'Onofrio.

Tous les ordres du jour ont été incontestés, de telle sorte que le président Mario Delvecchio a pu traiter rapidement les différents points qui ont adoptés à l'unanimité. Le président de l'organisation professionnelle autrichienne Reprografie Ernst Hönig a

transmis les salutations à ses membres et établi un compte-rendu des développements de branche et de ses inquiétudes de notre pays occidental voisin.

Puis Mario Delvecchio est passé à la partie agréable et conviviale de l'assemblée qui a été employée à des entretiens animés et à des commentaires sur la Coupe du monde.

Je vous remercie pour votre participation et vos bons conseils.

Assemblea generale del 22 giugno 2018

Dopo una visita guidata ai pezzi più interessanti del Museo nazionale, all'Hotel Marriott di Zurigo si è svolta la 77a assemblea generale dell'associazione.

L'assemblea dei membri di COPYPRINT-SUISSE è stata caratterizzata dalle informazioni sul nuovo profilo professionale di Tecnologo/a dei media e dalle elezioni. Inoltre, sono stati definiti i vincitori del concorso bandito l'anno scorso per la nuova denominazione del nostro indirizzo professionale Tecnologo/a dei media. Il primo premio, con una dotazione di CHF 1000.-, è andato a Denise Schuler-Riedweg e Ma-

nuel Flecklin, il secondo (CHF 500.-) a Gianluca D'Onofrio.

Nessun punto all'ordine del giorno è stato oggetto di discussioni e pertanto il presidente Mario Delvecchio ha potuto esporre rapidamente i singoli punti che sono stati tutti approvati all'unanimità. Ernst Hönig, presidente dell'associazione austriaca del settore reprografia, ha portato i saluti dei membri dell'associazione, riferendo sugli sviluppi e le preoccupazioni del settore in Austria.

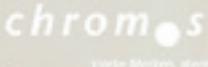
Al termine Mario Delvecchio ha introdotto la parte più piacevole e conviviale

dell'assemblea che i presenti hanno sfruttato per interessanti colloqui e commenti ai Mondiali di calcio.

Grazie per la partecipazione e per le proposte costruttive!









Elegantes

MEDIENPORTFOLIO

Bestellungen und Informationen unter
Telefon: 044 855 51 34
Email: LFPMedien@chromos.ch
Onlineshop: fp.chromos.ch

Generalversammlung CPS Sektion Zürich vom 2. Mai 2018

WW. Traditionell trafen wir uns vor der Generalversammlung zu einem «Bildungsanlass». Diesmal hatten wir die Möglichkeit einen Einblick in «Schutz und Rettung» Zürich zu bekommen. Diese Besichtigung unter kundiger Führung eines Mitgliedes der Berufsfeuerwehr war nicht nur spannend sondern auch extrem lehrreich. Wir konnten die Ausrüstung und Organisation der Feuerwehr besichtigen, ihre Löschfahrzeuge mit all ihren Ausrüstungen für die Unfallberingung bei der nicht immer das Feuer sondern vor allem der hilfebedürftige Mensch im Vordergrund steht.

Wir haben gesehen wie hochqualifiziert jeder einzelne Mann und jede einzelne Frau der Berufsfeuerwehr ist. Zum Abschluss hatten wir noch die Möglichkeit im Dachgeschoss eine Ausstellung zu sehen aus Zeiten als die Feuer in Zürich noch durch einen «Feuerschauer» gemeldet wurden und mit Ross und Wagen zur Feuersbrunst gefahren wurde.

Zur **Generalversammlung** wurde ins Zunfthaus «Falken», wo die Zunft zu Wiedikon heute die meisten ihrer Feste feiert, eingeladen.

Das alte ehrwürdige Gebäude wurde in den Jahren 1720/1721 neu errichtet und gehört seit 1907 der Stadt Zürich. Vor einigen Jahren wurde aus unerfindlichen Gründen der Falken in Falcone umbenannt.

Um 18.00 Uhr war es dann Zeit für den Apéro wir bekamen die Gelegenheit bei Wein oder Wasser und kleinen Häppchen uns mit den neu dazu gestossenen Teilnehmern auszutauschen. Die 31 Anwesenden unterhielten sich prächtig.

Die Generalversammlung wurde durch unseren Präsidenten Walter Weber in gewohnter Manier zügig und locker durchgeführt. Das letztjährige Protokoll sowie der Jahresbericht des Präsidenten, der dieses Jahr aus Zeitgründen kurz und bündig wie immer in Mundart vorgetragen wurde, wurden mit Applaus bedacht. Die Geschäftsleitung CPS Schweiz informierte uns über Neuigkeiten betreffs Allgemeinverbindlichkeit des GAV und neuer Berufsbildung. Die Jahresrechnung vorgetragen durch Ady Riedweg gab auch dieses Jahr keinen Anlass zur Diskussion da für einmal keine roten Zahlen präsentiert werden mussten, auch

das Budget wurde im gleichen Rahmen gemacht und so auch verabschiedet.

Nach genau einer Stunde war die Generalversammlung beendet und wir konnten uns dem mit Spannung erwarteten Vortrag von René Theiler Projektleiter Technik des VSD, widmen mit dem Titel «Geschäftsmodelle der Zukunft». René Theiler zeigte uns, mit Hilfe einer Portfolio-Matrix, eindrücklich was in naher Zukunft noch gebraucht wird und was weniger. Digitaldruck Ink-Jet Offsetdruck wird Zukunft haben, Der Rollenoffset und Tiefdruck wird nicht länger im grossen Stiel gebraucht. Kleine Auflagen und die Personalisierung ist in Zukunft und teilweise auch schon in der Gegenwart vermehrt gefragt sein. Wenn man seine Aussage in einen Satz bringen will könnte man sagen: Digitale Transformation Neuausrichtung der Geschäftsmodelle vom Produkt- zu einem Serviceangebot. Mit vielen zusätzlichen Fragen und anschliessendem grossem Applaus wurde René Theiler für seine aufschlussreichen Zukunftsaussichten gedankt.

Ein kurzes OK zum Servicepersonal und schon wurde das hervorragende Essen serviert. Es wurde noch viel diskutiert und im Flug war es schon beinahe 23.00 Uhr bis sich die Gesellschaft langsam aufzulösen begann.



Treffen der «Repro-Oldies» vom 7. bis 10. Juni 2018 in Bad Ischl

PA. Vorab: Der Kreis war dieses Jahr mit elf Teilnehmern gegenüber dem Vorjahr zahlenmässig schwach besetzt. Familiäre Gründe und einige Krankheiten verhinderten leider ein zahlreicheres Mitmachen. Nichtsdestotrotz, die Stimmung war ausgezeichnet. Und das Wetter spielte auch mit.

Christa Infanger begrüsst am späteren Nachmittag des ersten Tages im Hotel Hubertushof die vier Teilnehmer aus Deutschland, die vier Teilnehmer aus der Schweiz sowie die zwei weiteren Vertreter aus Österreich. Nach dem Apéro folgte das feine Nachtessen im Hotel.

Der zweite Tag spielte sich ganz in Bad Ischl ab. Am Morgen stand die Führung durch die Kaiservilla (ehemalige Sommerresidenz von Kaiser Franz Josef und seiner Ehefrau Sissi) auf dem Programm. Sehr interessant. Es bleibt anzumerken, dass die Österreicher sich nach wie vor mit dieser Zeit gedanklich stark verbunden fühlen.



Gruppenbild vor der ehemaligen Sommerresidenz Kaiser Franz Josef

Am Nachmittag war die Stadtführung durch Bad Ischl an der Reihe. K. und K.-Zeugen säumen und säumten die Strassen und Plätze. Anschliessend verabschiedeten sich die Teilnehmerinnen auf ihre Shopping-Tour (immer obligatorisch bei diesen Treffen) und beglückten später die Männer mit hohen Ausgaben. Am Abend das gemeinsame Nachtessen im Garten des berühmten Restaurant Zauer Esplanade mit Blick auf die Traun. Trau(m)nhaft.



Ermüdete Stadtführungs-Teilnehmer an der Traun

Am nächsten Tag stand die Busfahrt ins steirische Salzkammergut (Bad Ischl liegt im oberösterreichischen Salzkammergut) nach Grundlsee an. Schifffahrt auf dem Grundlsee. Anschliessend ging's weiter mit dem Pferdefuhrwerk zum Toplitzsee.



Pferdefuhrwerk mit Oldies am Grundlsee

Der Seeüberfahrt Toplitzsee folgte ein kurzer Fussmarsch an den Kammersee. Die landschaftliche Kulisse verengte sich vom Grundlsee via Toplitzsee zum Kammersee immer mehr. Die Bergkulisse wurde immer beengender. Die Teilnehmer hatten am Kammersee den Eindruck, sich am Ende der Welt zu befinden ...



Seedurchquerung Toplitzsee mit «Motorfloss»

Am Nachmittag fuhr der Bus die Oldies zurück nach Bad Aussee, Besuch des bekannten Caféhauses Lewandofsky. Das Abendessen wurde wiederum im Hotel Hubertushof genossen.

Am Sonntagmorgen hiess es Abschied nehmen: individuelle Rückfahrt der Teilnehmer (früher oder später am Tag) mit Auto, Zug oder Flugzeug zurück nach Deutschland, Wien, Wels, Linz und in die Schweiz.

Das nächste Oldies-Treffen ist in der Schweiz vom 6. bis 9. Juni 2019 geplant. Vorgesehen ist die Umgebung von Montreux am Genfersee. Organisiert wird das Treffen von Françoise Meier.

Übrigens: neue und weitere Repro-Oldies sind am Treffen willkommen und herzlich eingeladen daran teilzunehmen!



Schloss Chillon, Montreux

Gemeinsam profitieren statt gegeneinander agieren – Chancen erkennen für ein Miteinander

**Feierabend-Apéro: Mittwoch, 8. August 2018, 17.00 Uhr
an der ETH Zürich, Sektion Print + Publish**

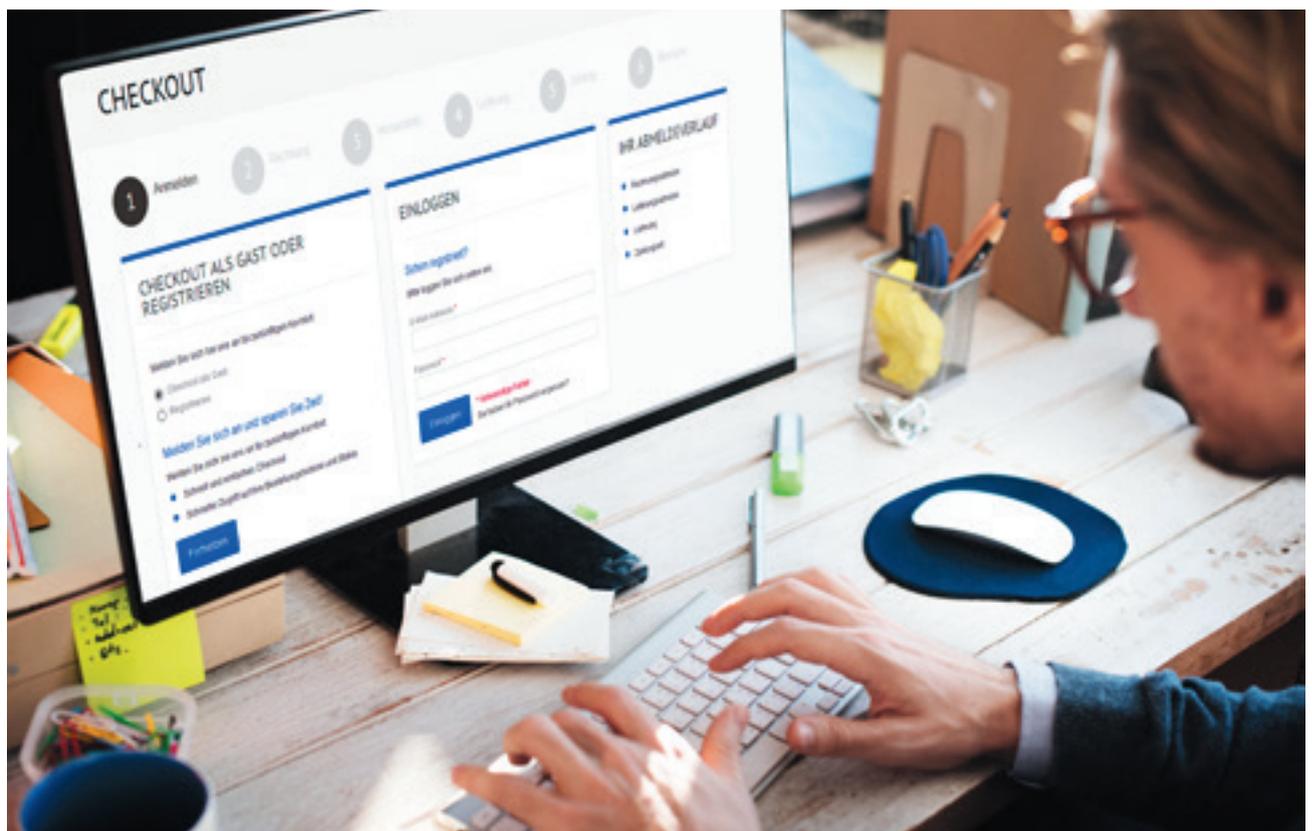
RT. Interne Hausdruckereien haben sich in den letzten Jahren immer mehr zu digitalen Dienstleistungszentren entwickelt. Sie bieten ein umfangreiches Sortiment an gedruckten Produkten sowie zusätzlichen interaktiven Angeboten, um die Wirkung von gedruckten Botschaften zu unterstützen und ergänzen.

Druckunternehmen müssen erkennen, dass es von äusserster Wichtigkeit ist, ihre Dienstleistungen gezielt zu erweitern und neue medienübergreifende Plattformen mit einzubeziehen. Kunden von Printprodukten erwarten im Zeitalter des Internets eine neue Dienstleistungskultur mit entsprechend kompetenter Beratung. Der Feierabend-Apéro soll Chancen und Möglichkeiten für ein Miteinander von Kunden und «Lieferanten» aufzeigen.

Neue Kompetenzen mit einer digitalen Strategie

Die Sektion Print + Publish der ETH Zürich verantwortet den gesamten Druckerzeugnis-Prozess von der Arbeitsvorbereitung über die Druckvorstufe bis zur Produktion und den Versand von Drucksachen. Die Auftragsabwicklung erfolgt einfach, effizient und transparent über einen Webshop. Dank der angestrebten integrierten Druckvorstufen-Automatisierung arbeitet die

ETH Zürich stark an der Effizienz eines nahtlos automatisierten Workflows. An diesem Feierabend-Apéro von COPYPRINTSUISSE, der Vereinigung Druck Schweiz (VDS) und Canon an der ETH Zürich, Standort Hönggerberg, zeigen die Verantwortlichen der Sektion Print + Publish, wie heute ein Dienstleistungszentrum organisiert ist. Dabei steht vor allem der Bereich der Automatisierung durch den neuen E-Commerce-Webshop und die daraus entstehenden neuen Angebote bis hin zur Event-Webseite mit Anmelde- und Reservationssystem im Zentrum. Dieses breite Angebot ist auch für alle Druckunternehmer eine sinnvolle Ergänzung zum Geschäftsmodell.



Der Referent, Christian Mimjähner, zeigt auf, wie sie neben der technologischen Entwicklung auch die personellen Ressourcen gezielt weiterentwickelt haben. Die Integration eines Webshops mit allen Vorteilen ist primär nicht nur eine technische Komponente, sondern erfordert von allen im Prozess integrierten Personen ein neues Verständnis für die Abwicklung der Aufträge.

Kooperation – eine neue Herausforderung

Sind Inhousedruckereien Konkurrenten? Welche Möglichkeiten ergeben sich für ein Miteinander? Wo können Synergien sinnvoll genutzt werden? Wo bleiben wir als Mensch in dieser digitalen Welt 4.0?

Dies sind die Themen des Referats von Mario Delvecchio. Ihm geht es darum,

Wege zu finden, um gemeinsam profitieren zu können, anstatt gegeneinander zu agieren. Er wird Ideen aufzeigen, wie sich Druckunternehmen besser positionieren können, und auch, wie Kunden stärker eingebunden und wie Win-Win Situationen geschaffen werden können. Neben allen diesen spannenden Informationen gibt es genügend Platz für Ihre Fragen und Anregungen.

Referenten



Christian Mimjähner

Die ETH Zürich hat mit über 20'000 Studierenden und mehr als 10'000 Mitarbeitenden konkrete Bedürfnisse im Bereich der Publikation von Print- und digitalen Medien. Diesen Bedürfnissen nimmt sich die Sektion Print + Publish an, der Christian Mimjähner als Leiter vorsteht. Christian Mimjähner blickt auf

eine 20-jährige Erfahrung im europäischen Druckmarkt zurück, mit der er nun den Bereich Print + Publish, als zentralen Dienstleister an der ETH Zürich, zukunftsorientiert ausrichtet.



Mario Delvecchio

Seit 21 Jahren ist Mario Delvecchio in der Branche als Geschäftsführer der Meier Druck AG tätig und kennt die Anforderungen des Marktes sehr gut. Im Verband COPYPRINTSUISSE ist er als Präsident aktiv, mit einer 15-jährigen Erfahrung als Vorstandsmitglied. Seit vielen Jahren setzt er sich für die Grund-

bildung bei der Erstellung der Bildungsverordnungen für die Reprografien ein und ist Experte in der Prüfungskommission.

Datum / Zeit:	Mittwoch, 8. August 2018, 17.00 bis 19.15 Uhr mit anschliessendem Apéro
Ort:	ETH Zürich Restaurant Bellavista, Hönggerbergring 47, 8093 Zürich
Begrüssung:	Siegfried Alder , Canon (Schweiz) AG und René Theiler, VSD
Referenten:	Christian Mimjähner , Leiter Sektion Print + Publish Mario Delvecchio , Präsident COPYPRINTSUISSE, Geschäftsführer Meier Druck AG Nach den Referaten, Rundgang durch die Räume der ETH Sektion Print + Publish
Zielgruppe:	Unternehmer, Kadermitarbeiter, Abteilungsleiter und interessierte Mitarbeiter aus der Produktion.
Kosten:	Kostenlos; nur für Personen aus Mitglieder-Firmen von COPYPRINTSUISSE, des VSD oder publishingNETWORK oder deren Gäste.
Anmeldung:	online auf www.druckindustrie.ch Verband der Schweizer Druckindustrie oder www.copyprintsuisse.ch Verband COPYPRINTSUISSE.

Grosses Interesse am Antalis Visual Day

«Heben Sie ab»

Mit dem Visual Day, der am 24. April 2018 zum ersten Mal stattfand, hat Antalis einmal mehr den Nerv der Zeit getroffen: Der Andrang war gross. Der Antalis Visual Day ist die Gelegenheit für die Branche, Produkte der visuellen Kommunikation vor Ort kennenzulernen.

Unter dem Motto «Heben Sie ab» fand am 24. April 2018 der Antalis Visual Day in Lupfig statt. Über 150 Besucherinnen und Besucher aus der ganzen Schweiz – hauptsächlich aus den Bereichen Werbetechnik, Innendekoration und Messequaustellung sowie aus der grafischen Industrie und seitens Agenturen – hatten die Möglichkeit, Produkte und Lieferanten von Antalis vor Ort kennenzulernen. «Gerade in der heutigen Zeit ist das kaum mehr möglich», erläutert Antalis-CEO Jürg Pletscher. «Die Digitalisierung lässt manchmal vergessen, dass gewisse Produkte zuerst gesehen werden müssen, damit man ihre volle Wirkung wahrnimmt. Anlässe wie der Antalis Visual Day haben aus diesem Grund für viele Vertreter der Branche an Bedeutung gewonnen.» Dies zeigt sich auch in der Anzahl Besucherinnen und Besucher, die den Weg nach Lupfig gefunden haben. Das Interesse, die Produkte und Lieferanten vor Ort kennenzulernen, war enorm. «Wir wollten jedoch nicht nur unsere Produkte und deren Anwendungs-

möglichkeiten vorstellen, sondern auch aufzeigen, welche Prozesse sie von der Bestellung bis zur Auslieferung durchlaufen», sagt Jürg Pletscher.

«Heben Sie ab»

Das Motto «Heben Sie ab» zog sich durch den ganzen Event hindurch. Die Besucherinnen und Besucher meldeten sich beim Check-In an und erhielten dort ihren Boarding Pass. Am «Gate» angekommen, gab es ein paar Hinweise zur Sicherheit und anschliessend starteten die «Rundflüge». Verschiedene Partner von Antalis wie zum Beispiel 3A Composites, 3M, Avery Dennison oder Dataplot präsentierten ihre Produkte und Maschinen. Die Product Manager von Antalis zeigten den Kunden nebst den Produkten für die visuelle Kommunikation – unter anderem die vielen innovativen Neuheiten des Coala-Sortiments – auch das gesamte Portfolio auf, von den Verpackungen über die grafischen Papiere und Kopierpapiere, bis hin zu den Hygiene-Produkten.

Ein Highlight für viele Besucher war der «Rundflug» durch die Logistik. Dabei erfuhren die «Passagiere» Spannendes über das eindrückliche Logistikzentrum von Antalis, das mit modernster Technologie ausgestattet ist. Weiter erhielten die Besucher Einblick in das Folienlager für Laufmeterware, das im vergangenen Sommer zusammen mit dem kompletten Coala-Folien-Sortiment in den Standort Lupfig integriert wurde.

Positives Feedback

«Wir sind sehr zufrieden mit dem Anlass. Das Feedback war sehr positiv. Für uns war es eine grosse Bestätigung, dass ein Erlebnis, wie wir es am Antalis Visual Day schaffen, gerade im heutigen digitalen Zeitalter so viel Interesse weckt. Es ist für die Branche eine der wenigen Gelegenheiten, Neues zu entdecken, Produkte vor Ort zu erleben und sich auszutauschen», sagt Jürg Pletscher.

Antalis AG

Industriestrasse 20
5242 Lupfig
T: 056 464 51 11
www.antalis.ch



L'Antalis Visual Day fait le plein

«Envolez-vous»

Avec le Visual Day, organisé pour la première fois le 24 avril 2018, Antalis a une fois encore capté l'air du temps : il y a eu foule. L'Antalis Visual Day – une opportunité pour la branche professionnelle de découvrir sur place les produits de la communication visuelle.

Antalis SA

9, rue de Veyrot
1217 Meyrin
Tél. 022 780 11 11
www.antalis.ch

Le 24 avril 2018 à Lupfig, pour la première fois, l'Antalis Visual Day – placé sous le thème «Envolez-vous», a enchanté plus de 150 visiteurs venus de toute la Suisse – essentiellement des secteurs de la technologie publicitaire, de la décoration intérieure et de la conception de stands de foire ainsi que de l'industrie graphique et des agences. Ils ont pu découvrir sur place les produits et fournisseurs d'Antalis. «Cela est particulièrement important à l'heure actuelle, alors qu'avec la numérisation on semble parfois oublier que certains produits doivent d'abord être vus», explique Jürg Pletscher, CEO d'Antalis, «afin de pouvoir évaluer pleinement leurs caractéristiques. C'est la raison pour laquelle les événements tels que l'Antalis Visual Day gagnent en importance pour les acteurs de la branche.» Le nombre de visiteurs venus à Lupfig confirme cette déclaration. Les produits et fournisseurs présents ont suscité un intérêt énorme. «Cependant, nous ne souhaitons pas seulement présenter nos produits et leurs possibilités d'application, mais également mettre en lumière par quels processus ils passent, de la commande à la livraison», ajoute Jürg Pletscher.

l'assortiment complet, des produits d'emballage aux papiers graphiques, en passant par les papiers pour copieurs et les articles d'hygiène.

Les «circuits panoramiques» à travers la logistique ont séduit de nombreux visiteurs. Les «passagers» ont ainsi pu réaliser quelle importance revêt l'impressionnant centre logistique d'Antalis dotée des technologies les plus en pointe. Les visiteurs ont également pu découvrir le stock de films vendus au mètre linéaire, intégré l'été dernier avec la gamme complète de films Coala dans l'entrepôt de Lupfig.

Retours positifs

«Nous sommes totalement satisfaits de cette manifestation. Les retours sont très positifs. Le fait qu'une expérience telle que l'Antalis Visual Day suscite autant d'intérêt – tout particulièrement à l'ère du numérique – nous enchante. Pour la branche professionnelle, il s'agit d'une des rares occasions de découvrir de nouveaux produits sur place, de se rencontrer et d'échanger», précise Jürg Pletscher.

«Envolez-vous»

La devise «Envolez-vous» donnait la couleur à toute la manifestation. Les visiteurs se sont d'abord enregistrés au guichet «check-in» pour recevoir leur carte d'embarquement. Arrivés dans la «zone d'embarquement», ils ont reçu quelques indications concernant la sécurité avant d'embarquer pour des «circuits panoramiques». Divers partenaires d'Antalis, notamment 3A Composites, 3M, Avery Denison ou Dataplot, ont exposé leurs produits et machines. Les responsables produits d'Antalis ont non seulement présenté aux clients les produits de la communication visuelle, mais aussi, entre autres, les multiples nouveautés innovantes de la gamme Coala – ainsi que



Auffallend besser drucken... oder doch nur Effekthascherei?

Die oben gestellte Frage stand im Fokus vom Commercial and Industrial Printing Group (CIP) Event von Ricoh, welches am 19. Juni 2018 am Hauptsitz in Wallisellen stattgefunden hat. Wie können sich Druckdienstleister von der Konkurrenz differenzieren um in Zukunft in einem hart umkämpften Markt zu bestehen? Kann Effekthascherei auch positiv sein?

Nach Kaffee und Gipfeli am Vormittag sowie der Begrüssung von Daniel Nater, Head of CIP bei Ricoh Schweiz, folgte das erste von zwei Referaten zum Thema. Alban Haas, Managing Partner der Promotion-Tools AG, erläuterte die Problematik aus seiner Sicht. Die Promotion-Tools AG ist eine der führenden Sales & Live Marketing Agenturen in der Schweiz. Das Unternehmen konzipiert, integriert und realisiert Sales sowie Live Marketing Projekte für KMU und Grossunternehmen und entwickelt und implementiert projektbezogene Digitallösungen. Für Promotion-Tools ist Effekthascherei unentbehrlich, um die nötige Aufmerksamkeit der Kunden auf sich zu ziehen. Effekte zu haschen ist das Ziel der Agentur. Wo aber liegt nun die Verbindung zum Druck-Markt? Der klassische Papier-Druck ist rückläufig, in Zukunft wird immer weniger Papier gedruckt werden und konsequenterweise wird auch die Zahl der Druckbetriebe abnehmen. Um in Zukunft überleben zu können, braucht es auch bei Druckdienstleistern spezielle Effekte und individuelle Lösungen, welche sie ihren Kunden anbieten können um sich so von der Masse abzuheben. Ein zusätzlich wichtiger Punkt, welcher Alban Haas

hervorgehoben hat ist, dass man seine angebotenen Dienstleistungen und Produkte dem Kunden auch verkaufen muss. Es nützt nichts, wenn man beispielsweise neonpink drucken kann, der Kunde aber davon nichts weiss. Es gilt den Bedarf zu wecken und die entsprechenden Lösungen anzubieten.

Nach diesem spannenden Referat wurden die Gäste in den Ricoh Showroom gebeten. Dort befand sich der in ein schwarzes Tuch gehüllte neue Produktionsdrucker Pro C7210SX. Feierlich wurde der Drucker enthüllt und es kam die effekthascherische Folie in Form eines Jaguars zum Vorschein, mit welcher er versehen war. Danach hatten die Event-Teilnehmer Zeit um sich über dieses neue Drucksystem sowie zusätzlich über den ebenfalls neuen Produktionsdrucker Pro C9210 zu informieren. Die neuen Systeme werden den aktuellen Marktanforderungen nach grösserer Komplexität, kürzeren Durchlaufzeiten und unterschiedlichen Auflagenhöhen gerecht. Sie steigern dadurch die Qualität, Produktivität und Benutzerfreundlichkeit und stellen damit sicher, dass eindrucksvolle Ergebnisse erzielt werden können. Und nicht zuletzt: Die

vielfältigen neuen Möglichkeiten bieten Kunden unzählige Möglichkeiten, sich von der Masse abzuheben.

Nebst der Vorstellung dieser beiden neuen Produktionsdrucker hatten die Event-Teilnehmer die Möglichkeit, sich mit den Ricoh Beratern auszutauschen und weitere Ricoh Lösungen wie Communication Services und Managed Document Services (MDS) live zu erleben.

Am Nachmittag ging das Programm weiter mit dem Referat von Daniel Stadelmann von der Streit AG. Die Streit AG bedruckt und verarbeitet Papier in jeder Form, im Offset- oder Digitaldruck. Massgeschneiderte Lösungen, Innovation und Fortschritt sind wesentliche Erfolgsfaktoren der Firma. Aus diesem Grund lautet das Thema der Präsentation auch «Stillstand heisst Rückschritt». Daniel Stadelmann zeigte auf, wie es der Streit AG gelingt, sich mit innovativen Produkten gegenüber den Mitbewerbern zu differenzieren. Er unterstrich wie wichtig es dabei ist, neue Ideen einzubringen, mit der Zeit zu gehen und vor allem nicht still zu stehen. Das Unternehmen hat seit einiger Zeit das Digitaldrucksystem Ricoh Pro C7110X im Einsatz, womit das Volumen markant gesteigert werden konnte. Mit diesem Drucksystem kann die Streit AG völlig neue Produkte anbieten, beispielsweise dank der Erweiterung der fünften Farbe (Lack, Deckweiss, transparenter



Begrüssung der Gäste von Daniel Nater, Head of CIP bei Ricoh Schweiz AG



Referat von Alban Haas von der Promotion-Tools AG zum Thema «Effekthascherei ist unentbehrlich»

Toner, Neonfarben) sowie einem Bannerformat bis 700mm.

Auch dieser interessante Praxiseinblick verdeutlichte die Antwort auf die Frage «Auffallend besser drucken... oder doch

nur Effekthascherei?». Die Erzeugung von Effekten, Differenzierung und Kreativität ist unentbehrlich, um in Zukunft bestehen zu können. Je früher man sich Gedanken macht, wie man mit seiner Firma Effekte erzeugen und diese auch

verkaufen kann, desto besser. Bei Kaffee und Kuchen und dem Austausch mit den Ricoh Beratern konnten sich die Event-Teilnehmer erste Ansätze dazu überlegen und den informativen Anlass mit vielen Inputs ausklingen lassen.



Vorstellung vom neuen Ricoh Produktionsdrucker Pro C7210SX



Reges Interesse an den Ricoh Produkten und Lösungen



Reges Interesse an den Ricoh Produkten und Lösungen



Reges Interesse an den Ricoh Produkten und Lösungen



Referat von Daniel Stadelmann von der Streit AG zum Thema «Stillstand heisst Rückschritt»

Bericht üK 2018

Mir haben unsere drei üK-Tage sehr gefallen, und ich habe auch gute Rückmeldungen von meinen Kameraden bekommen.

Den ersten üK-Tag verbrachten wir im GOP-Weiterverarbeitungszentrum/Shop bei Olten, wo man uns verschiedene Weiterverarbeitungstechniken zeigte und beibrachte, darunter unter Anderem Laminieren, Buchbinden für Anfänger und Ringheften.

Am zweiten üK-Tag ging es nach Lupfig, Aargau, wo wir uns im schweizer Hauptquartier der Antalis AG wiederfinden sollten.

Nach einer kurzen Einführung über die Firma wurden uns, in zwei Gruppen unterteilt, abwechselnd die Eigenschaften des Papiers nähergebracht und die Antalis selbst während einer Führung gezeigt. Dieser Teil des Kurses hat mir persönlich am Besten gefallen, da man mit den Herausforderungen vertraut wurde, welche der Handel mit Papier mit sich bringt. Zum Abschluss wurde uns noch etwas über die werbetechnischen Eigenschaften des Papiers erzählt, und darüber, dass bedruckte Papiere als Werbemittel zu nutzen durchaus auch in modernen Zeiten wie heute noch interessant und vorteilhaft sein kann.

Den dritten Tag des Kurses verbrachten wir im Hotel Linde, Baden, wo uns Herr Delvecchio ein verkaufstechnisches Verständnis für unseren Beruf eröffnete. Er zeigte uns, was bei der Kundenberatung im Druckgeschäft wichtig war, was ein Muss, und welche Verhaltensweisen unbedingt zu vermeiden waren. Es war ein sehr interessanter, anspruchsvoller und teils auch lustiger Tag, welcher diesem üK einen würdigen Abschluss bescherte, sodass wir freudig erschöpft am Donnerstag Abend unseren Weg nach Hause antraten.

Kaya Guggenheim, Mattenbach AG



Qualifikationsverfahren 2018

Wie in den vergangenen Jahren, startete unser Qualifikationsverfahren am 2. Mai in den Räumlichkeiten der Schule für Gestaltung Zürich. Am 21. Juni war der letzte Prüfungstag des Praktischen Qualifikationsverfahrens für die 28 Lehrlinge. Für die Kandidatinnen und Kandidaten endete das Qualifikationsverfahren am darauffolgenden Samstag mit drei einstündigen Berufskundeprüfungen.



Letztes Jahr haben wir erstmals das Verkaufsgespräch von dem Produktionsteil separiert. Damit haben wir gute Erfahrungen gemacht und mit kleinen Anpassungen den Verkaufsteil erneut an drei Freitagen durchgeführt. Wie ich von den Prüfungsexperten vernommen habe, haben sich die Kandidatinnen und Kandidaten richtig ins Zeug gelegt. Einige haben sogar Wasser mitgebracht um etwas zu trinken anbieten zu können. Die Verkauf üK scheinen zu fruchten.

Drucktechnologie EFZ – > Medientechnologie EFZ

Die BQ-Kommission (Berufsentwicklung & Qualität) hat bei der 5 Jahresüberprüfung des DrucktechnologInnen befunden, dass Überarbeitungsbedarf besteht. In der Konstellation COPYPRINTSUISSE, Viscom, Büro für Bildungsfragen, Verband Werbetechnik und Print, Gewerkschaften und fachrichtungsspezifischer Arbeitsgruppen, haben wir im vergangenen Jahr einen neuen Bildungsplan und eine neue Bildungsverordnung erarbeitet.

Durch die Namensänderung des Berufes von **Drucktechnologie** zu **Medientechnologie** und weil wir zukünftig mit **drei** anstatt vier Fachrichtungen fahren, mussten wir gleich eine Totalrevision des Berufes vornehmen. Wir haben uns in unserer Fachrichtung nicht komplett neu erfunden und trotzdem haben wir die Gelegenheit genutzt und wichtige Weichen zu legen. Die offensichtlichste Änderung ist unsere neue Fachrichtungsbezeichnung **«Printmediatechnik»**. Es war anspruchsvoll eine passende Bezeichnung zu finden, welche unseren vielseitigen Beruf zutreffend und zugleich attraktiv beschreibt. Dank der Ausschreibung in der CPS-News konnten wir einige gute Vorschläge zur Diskussion bringen. Mit der Fachrichtungsbezeichnung **«Printmediatechnik»**, denken wir eine solche gefunden zu haben. Des Weiteren wollten

wir die Attraktivität unserer Fachrichtung erhöhen und gleichzeitig dem Kunden einen Mehrwert bieten. Dies erreichen wir unter anderem durch vertiefte Kenntnisse in Produktionsplanung und Steuerung, ICT-Grundlagen und Variable Data Printing. Neu hinzugekommen ist die Gestaltung von Druck- und Crossmedia-Produkten nach Kundenwunsch oder nach CD/CI-Manual. Mit diesen Schwerpunkten stärken wir den Berufsstolz und bieten den Abgängern bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt.

Die bisherigen vier Fachrichtungen Rollendruck, Bogendruck, Siebdruck und Reprografie werden auf drei Fachrichtungen reduziert. Rollen- und Bogenoffset werden zusammengefasst in der Fachrichtung Print. **Die neuen Fachrichtungen heissen also Print, Printmediatechnik**

und Siebdruck. Die Ausbildungsdauer beträgt für alle Fachrichtungen weiterhin 4 Jahre. Um den überbetrieblichen Kursen mehr Gewicht zu verleihen, werden diese praktischen Weiterbildungstage zukünftig benotet.

Anstelle der bisherigen VPA, wird für alle Fachrichtungen eine IPA durchgeführt. Hierzu werden wir zur gegebenen Zeit eine Arbeitsgruppe gründen, um die Prüfungsvorgaben zu erarbeiten. Eine schriftliche Abschlussprüfung in Berufskunde und Allgemeinwissen bleibt bestehen.

Wir sind zufrieden mit der Entwicklung und sind zuversichtlich, dass das neue Berufsbild 2019 in Kraft gesetzt werden kann. Um die Berufsbildner und Fachkräfte darauf vorzubereiten, werden wir diese zur detaillierteren Informationsveranstaltungen einladen. Ich danke allen Mitgliedern und Förderer von COPY-PRINTSUISSE, welche es möglich machen unsere Fachrichtung weiterzuentwickeln.

Marc Huber, Lehrlingsobmann

Handlungskompetenz d2: Druckdaten entsprechend dem Kundenwunsch und den betrieblichen Vorgaben gestalten				Pt	Pt	Std
MedientechnologInnen übernehmen, verändern oder erstellen Daten nach Kundenwunsch und/oder nach Vorgaben des Auftraggebers/Kunden (CD-Manual). Dabei kann es sich bei den Daten um Grafiken, Bilder und / oder Texte für Printprodukte handeln, die entweder angepasst oder selber erstellt werden müssen.					X	
Nr.	Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs			
d2.1	Druckprodukte nach typografischen und gestalterischen Grundlagen verändern oder erstellen (K3)	Grundlagen der Farblehre, Makrotypografie, Gestaltungsrichtlinien, Bildsprache (Auswahl, Stil, Aussage, Ausschnitt) kennen (K1)	Druckprodukte nach typografischen und gestalterischen Grundlagen verändern oder erstellen (K3)		X	
d2.2	Druckprodukte nach Corporate Design Manual adaptieren oder erstellen (K3)	Interpretieren des Corporate Design Manuals (K2)	Druckprodukte nach Corporate Design Manual adaptieren oder erstellen (K3)		X	

Handlungskompetenz d3: Druckdaten personalisieren				Pt	Pt	Std
MedientechnologInnen führen im Zuge der Datenaufbereitung Personalisierungen durch. Sie bereiten personalisierte Daten in Text und Bild auf, um individualisierte Druckaufträge vorzubereiten.				X	X	X
Nr.	Leistungsziele Betrieb	Leistungsziele Berufsschule	Leistungsziele überbetrieblicher Kurs			
d3.1	Personalisierungsmethoden anwenden (K3)	Bestehende und zukünftige Personalisierungsmethoden kennen und erläutern (K2)	Personalisierungsmethoden anwenden (K3) (Fachrichtung Printmediatechnik)	X	X	X
d3.2	Personalisierte Daten in Text aufbereiten (K3)	Personalisierte Daten in Text aufbereiten (K3)	Personalisierte Daten in Text aufbereiten (K3) (Fachrichtung Printmediatechnik)	X	X	X
d3.3	Personalisierte Daten in Bild aufbereiten (K3)	Personalisierte Daten in Bild aufbereiten (K3)	Personalisierte Daten in Bild aufbereiten (K3) (Fachrichtung Printmediatechnik)		X	X

Auszug aus dem Bildungsplan, Handlungskompetenz d2-d3

Technologue en impression CFC – > Technologue des médias CFC

Lors de l'examen quinquennal du technologue en impression, la commission BK (Développement professionnel et qualité) s'est prononcée sur la nécessité d'un remaniement. Dans la constellation COPYPRINTSUISSE, Viscom, bureau pour les questions éducatives, Verband Werbetechnik und Print, syndicats et groupes de travail spécifiques à la spécialisation, nous avons élaboré l'année passée un nouveau plan de formation et une nouvelle ordonnance sur la formation.

Par le changement de nom du métier de **technologue en impression** pour **technologue des médias**, et parce que nous menons **trois disciplines au lieu de quatre**, nous devons également effectuer une révision totale de la profession. Nous n'avons pas réinventé complètement dans notre branche mais nous avons tout de même profité de l'occasion pour planter les jalons importants. Le changement manifeste réside dans notre nouvelle appellation de notre spécialisation, la «Technique Printmedia». C'était exigeant de trouver une appellation adéquate qui décrive notre profession diversifiée et attractive à la fois. Grâce à la publication dans les CPS-News, nous avons pu soumettre quelques bons conseils au débat. Avec l'appellation de notre spécialisation, la «Technique Printmedia», nous pensons avoir

trouvé la bonne. De plus, nous voulons accroître l'attractivité de notre spécialisation et en même temps offrir au client une valeur ajoutée. C'est ce que nous avons atteint, notamment sur la base de connaissances approfondies en planification de production et en gestion, des principes ICT et de l'impression de données variables. Vient se joindre la conception de produits d'impression et de crossmédia en fonction des souhaits du client ou selon le manuel CD/CI. Ces domaines prioritaires nous permettent de renforcer la fierté professionnelle et d'offrir aux apprentis des meilleures chances sur le marché du travail.

Les quatre disciplines, impression rotative, impression feuille à feuille, sérigraphie et reprographie sont désormais réduites à trois disciplines.

L'offset rotatif et à feuilles sont résumés dans la branche «Print». **Les nouvelles branches s'appellent donc Print, Technique Printmedia et sérigraphie.** La durée de la formation est toujours de 4 ans pour toutes les branches. Pour donner plus de poids aux cours interentreprises, ces stages pratiques de formation continue seront notés à l'avenir.

À la place de l'actuelle APV, une IPA sera appliquée à toutes les branches. À cet effet, nous créerons en temps utile un groupe de travail pour élaborer les épreuves d'examen. Un examen final écrit en formation professionnelle et culture générale est maintenu.

Nous sommes satisfaits de ce développement et certains que la nouvelle image de marque entrera en vigueur en 2019. Pour bien préparer les formateurs/formatrices, nous les convierons à des réunions d'information. Je remercie tous les membres et les sponsors de COPYPRINTSUISSE de poursuivre notre branche.

Marc Huber, Lehrlingsobmann

Tecnologo di stampa AFC – > Tecnologo dei media AFC

In occasione della verifica quinquennale della formazione di Tecnologo di stampa, la Commissione SP&Q (sviluppo professionale e qualità) ha rilevato la necessità di un intervento di modifica. Nel contesto di COPYPRINTSUISSE, Viscom, Büro für Bildungsfragen, Verband Werbetechnik und Print, sindacati e gruppi di lavoro specifici del settore, lo scorso anno abbiamo elaborato un nuovo piano di formazione e una nuova ordinanza in materia di formazione.

Dal momento che il nome della mansione è stato modificato da **tecnologo di stampa** a **tecnologo dei media**, e che in futuro avremo **tre orientamenti anziché quattro**, abbiamo dovuto

operare subito una revisione totale della professione. Non abbiamo rivoluzionato totalmente il nostro orientamento, ma abbiamo colto l'occasione per fissare delle importanti linee guida. Il

cambiamento più manifesto è il nuovo nome dato all'orientamento: «Tecnica Printmedia». È stato difficile trovare una denominazione adatta a descrivere in modo preciso e al contempo interessante la nostra professione così poliedrica. Grazie al concorso in CPS-News abbiamo potuto raccogliere delle buone proposte da discutere. A nostro avviso il nome dell'orientamento «Tecnica Printmedia» è una di queste. Volevamo inoltre aumentare l'attrattività

del nostro orientamento, e al contempo offrire un valore aggiunto al cliente. A tal fine disponiamo di conoscenze approfondite nella pianificazione della produzione e nel controllo, fondamentali nel settore dell'ICT e del variable data printing. Una novità è costituita dalla personalizzazione dei prodotti di stampa e crossmedia in base alle esigenze del cliente o al manuale CD/CI. Con questi punti cardine rafforziamo l'orgoglio per la professione e offriamo ai diplomati opportunità migliori sul mercato del lavoro.

I quattro orientamenti finora esistenti (Stampa in rotativa, Stampa a fogli, Se-

rigrafia e Reprografia) vengono ridotti a tre: La stampa offset in rotativa e a fogli sono state unite nell'orientamento Stampa. Di conseguenza i nomi dei nuovi orientamenti sono **Stampa, Tecnica Printmedia e Serigrafia**. La formazione continua a durare 4 anni per tutti gli orientamenti. Per attribuire maggior peso ai corsi interaziendali, in futuro questi stage di perfezionamento professionale saranno valutati con un voto.

Al posto dell'LPP condotto finora, per tutti gli orientamenti è ora previsto l'LPI. A tal fine a tempo debito creeremo un gruppo di lavoro per elaborare le regole

dell'esame. Resta l'esame finale scritto in orientamento alla professione e cultura generale.

Siamo soddisfatti di questo sviluppo e contiamo di poter introdurre il nuovo profilo professionale nel 2019. Formatori e collaboratori qualificati saranno invitati a eventi informativi più dettagliati a scopo di preparazione. Ringrazio tutti i membri e sostenitori di COPYPRINTSUISSE, che rendono possibile l'ulteriore sviluppo del nostro orientamento.

Marc Huber, Lehrlingsobmann



Plan de carrière: Qualification

» **Agente commerciale/Agent commercial de l'imprimerie BF**
Début des études en janvier 2019, durée 3 semestres

Votre CFC en poche, le temps est venu d'exploiter votre connaissance du terrain et d'élargir votre champ d'action professionnel. Les fonctions d'encadrement et d'organisation sont des rouages essentiels dans une entreprise. Elles nécessitent une vision stratégique et d'excellentes connaissances dans différents domaines. L'acquisition de ces nouvelles compétences est possible grâce au cursus de préparation à l'examen du Brevet fédéral d'Agente/Agent commercial de l'imprimerie. Cette formation exigeante vous permet d'acquérir ou de renforcer des connaissances en marketing, gestion de la production, comptabilité, et fait le lien avec les activités de production.

Soirée d'information le 11 septembre à Lausanne

Inscrivez vous sur notre site www.gib.ch/fr pour cette soirée. Osez le premier pas vers une carrière professionnelle passionnante!



«gib» Zürich école de cadres pour
l'imprimerie, les médias et la communication
cp 5946 | 8050 Zürich | Tel. +41 44 380 53 00
info@gib.ch | www.gib.ch

Lehrlingsbeitrag

LB. Es ist viel passiert seit meinem letzten Bericht. Im April hatten wir üK zum Thema Papier im Aargau. Drei Tage durften wir an verschiedenen Orten lernen und arbeiten. Am zweiten Tag waren wir bei der Antalis. Dort hat es mir persönlich am besten gefallen. Die Führung durch das riesige Papierlager war sehr faszinierend. Was mich sehr überrascht hat ist, dass sie sogar einen Güterzug haben. Auch die beiden anderen Tage waren sehr spannend und lehrreich. Bei der GOP lernten wir verschiedene Buchbindungen kennen. Einige von uns kannten diese natürlich auch schon aus unseren Betrieben. Und am letzten Tag nahm sich Mario Delvecchio die Zeit uns seine langejährige Erfahrung im Verkauf weiter zu geben. Meiner Meinung nach waren diese drei Tage eine spannende Erfahrung und ein gutes Gruppenerlebnis für beide Klassen. Ich denke ich spreche für alle, wenn ich sage, dass wir nun sicher genug Notizbüchlein für die nächsten drei Lehrjahre haben.

Nun ist für uns alle der Alltag zurückgekehrt. Wir sitzen die Montage wieder auf unseren Plätzen auf den hölzernen Stühlen und lauschen Frau Andermatt

zu, wie sie uns über die Farbenlehre aufklärt. Wir haben nämlich seither das Thema Bedruckstoffe abgeschlossen. Mittlerweile befassen wir uns mit den Grundlagen der Farbmischung und dem Licht, welches natürlich unvermeidlich ist, wenn es um Farben geht. Wir lernen natürlich auch die additive und die subtraktive Farbmischung kennen und machen viele Übungen dazu. Was passiert wenn Licht auf einen Gegenstand trifft? Vergeblich hatte ich versucht zu zählen wie oft Frau Andermatt die Frage stellt «Welche Farben werden absorbiert und welche remittiert?» Wir üben auch mit Farbfiltern, mit denen wir bestimmen sollen, welche Farben transmittiert werden.

Fachrechnen haben wir auch bereits durchgenommen. Wie viele A4 passen in ein A0? Wie viele A6 passen in ein A3? Und so weiter und sofort. Wir haben das Berechnen von Nutzen mit genormten und ungenormten Formaten gelernt. Seit kurzer Zeit beschäftigen wir uns auch mit den verschiedenen Druckverfahren, ein Thema welches ich persönlich sehr spannend finde. Wir beginnen mit dem Hochdruck und durften einen Linolschnitt machen. Es hat sich zum



Glück niemand in den Finger geschnitten. Frau Andermatt zeigt uns viele Beispiele des Buchdrucks und die Buchstaben aus Blei. Wir lesen auch fleissig die Texte in den Lehrmitteln (Das muss eben auch sein).

Auch im Allgemeinbildungsunterricht geht es schnell voran. Wir besprechen momentan viele politische Themen und führen spannende Diskussionen. Die Abu-Lehrer Herren Dietsche und Kähli gestalten den Unterricht sehr aktiv.

Nun neigt sich das erste Lehrjahr für unsere Klasse schon dem Ende zu. Für uns alle gab es in diesem Jahr viele neue Erfahrungen und wir haben so manches gelernt. Wir konnten Freundschaften schliessen, unser Können vertiefen und viele weitere spannende Sachen erleben. Jetzt geht es auf ins zweite Jahr.





PRO-DESIGN – jetzt mit ColorLok® Technologie

INTERNATIONAL  PAPER

PRO-DESIGN®

PAPYRUS 

Erhältlich bei Papyrus Schweiz www.papyrus.com

The true power – jetzt noch leistungsstärker

Seit Langem ist PRO-DESIGN die perfekte Wahl für professionellen Laserdruck. Nun bietet es die gleichen herausragenden Resultate auch für Tintenstrahldrucker. Ein weiteres Plus: Das gesamte PRO-DESIGN-Papier wird auf einer einzigen Maschine hergestellt und gewährleistet so perfekte Konsistenz – garantiert zu 99,99% ohne Papierstau beim Druck.



 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Dipartimento federale dell'economia,
della formazione e della ricerca DEFR
Segreteria di Stato per la formazione,
la ricerca e l'innovazione SEFRI



**INIZIA COME TECNOLOGA
DI STAMPA, DIVENTA
ARTETERAPEUTA.**

I PROFESSIONISTI FANNO STRADA.

 **FORMAZIONE PROFESSIONALE PLUS.CH**
Un'iniziativa della Confederazione, dei Cantoni e delle organizzazioni del mondo del lavoro.

Neue HP Designjets

Mit den Designjets Z6 und Z9+ hat HP die ersten Rollendrucker weltweit auf den Markt gebracht die mit integriertem vertikalem Trimmer erhältlich sind. Und das sind nicht die einzigen Innovationen die diese Drucker bieten. Mit den Designjets Z6610 und Z6810 liefert HP ausserdem eine Pflege bereits bewährter Modelle aus.

Der neue HDNA Druckkopf des Z6 und Z9+ liefert eine echte 2'400dpi-Auflösung. Mit neu zwei verschiedenen Tropfengrössen ist der Verzicht auf Lightfarben ohne Qualitätsverlust möglich. So druckt der Z6 nur noch mit sechs (statt acht) Farben, der Z9+ mit neun Farben (frühere vergleichbare Modelle zwölf). Beide Modelle sind in

24" und 44" erhältlich, die 44"-Modelle als dr-Modell mit dem integrierten vertikalen Trimmer. Damit sind auch vertikal auf Format zugeschnittene Drucke direkt aus dem Drucker möglich. Die Tinten sind wasserfest und UV-beständig, was die Drucke auch für Aussenanwendungen anwendbar macht.



Designjet Z9+dr mit vertikalem Trimmer



Designjet Z6810
in 42" und 60"

Als Paradigmenwechsel bezeichnet HP die neue Pixel Control-Technologie. Statt im Drucker jede Tintenfarbe separat zu bearbeiten und den Farbeindruck durch Zusammensetzen der verschiedenen Tintenlayer pro Farbe zu erzielen (wie mit analogen Druckverfahren), arbeiten die neuen HP Designjets mit farbigen Pixeln. So verwaltet der Drucker intern nicht mehr sechs oder neun Tintenfarben, sondern 268 Millionen verschiedene Pixeltypen. Pixel Control führt zu besseren Verläufen und weicheren Farbübergängen, höherer Detailtreue sowie zu einem grösseren Farbraum.

Bei den Designjets 6610 und 6810 bleiben die Änderungen überschaubar: Die neuen Druckköpfe sind hinsichtlich Linienzeichnungen optimiert, verbesserte Wartungsroutinen gewährleisten konstantere Druckqualität, und die Drucker arbeiten mit verbesserten Tinten. Den HP Designjet Z6200 löst ein neues 42"-Modell des Designjet Z6810 ab.

Die Geräte sind kurzfristig bei der TG-Soft GmbH bestellbar und erhältlich.



TG-Soft GmbH
Hintermühlenstrasse 51
8404 Winterthur ZH
Tel +41 52 246 11 77
verkauf@tgsoft.ch

Fabrikstrasse 14
9220 Bischofszell TG
Tel +41 71 422 13 33
verkauf@tgsoft.ch

Schulhausgasse 24
3113 Rubigen BE
Tel +41 31 508 53 58
verkauf@tgsoft.ch

Via Cantonale 23c
6928 Manno TI
vendita@tgsoft.ch

www.tgsoft.ch

KIP Farblaser bei TG-Soft

Ab sofort bietet die thurgauische TG-Soft GmbH die gesamte Produktpalette an Hochgeschwindigkeitsdruckern des Herstellers KIP in der Schweiz an. Die Grossformatlaser für Schwarz / Weiss- und Farbdrucke sind ideal für industrielle Anwendungen: Sie erreichen hohe Durchsätze, vertragen aber auch mal Standzeiten.

Die Topmodelle der KIP-Produktpalette entstammen der 900er-Serie. Mit bis zu 670qm/h (schwarz/weiss, Farbe 535qm/h) und einer Ladekapazität von bis zu 4 Papierrollen a 200m lassen sich nahezu alle Produktivitätsanforderungen lösen. Die KIP ImagePro-Software bündelt Drucker, Scanner, Stacker und Faltmaschinen zu effektiven Druckcentern.

Am unteren Ende der Produktpalette stehen reine Schwarz/Weiss-Drucker, teils mit integriertem Scanner.

Informationen über die KIP-Druckersysteme finden Sie auf der TG-Soft Homepage www.tgsoft.ch oder auf Anfrage per Telefon oder Mail.



TG-Soft GmbH

Hintermühlenstrasse 51
8404 Winterthur ZH
Tel +41 52 246 11 77
verkauf@tgsoft.ch

Fabrikstrasse 14
9220 Bischofszell TG
Tel +41 71 422 13 33
verkauf@tgsoft.ch

Schulhausgasse 24
3113 Rubigen BE
Tel +41 31 508 53 58
verkauf@tgsoft.ch

Via Cantonale 23c
6928 Manno TI
vendita@tgsoft.ch

www.tgsoft.ch



KIP 770 Schwarz/Weiss-Drucker



KIP 900

Canon Océ ColorWave 9000: Neues High-Speed-Grossformat-Farbdrucksystem für technische Dokumente

Canon stellt mit der Océ ColorWave 9000 ein neues Grossformat-Farbdrucksystem vor, das primär für Kunden aus den Branchen Architektur, Bauwesen, Maschinenbau und Fertigung entwickelt wurde. Unternehmen, die unter hohem Termindruck hochwertige technische Dokumente, GIS-Karten oder POS Anwendungen erstellen müssen, sind mit dem neuen Canon Océ System auch bezüglich Produktivität und Flexibilität bestens ausgerüstet.

Die Océ ColorWave 9000 basiert auf der Océ Single Pass Inkjet-Technologie und verfügt über eine grosse Medienkapazität. Im Ergebnis sind damit Auftragsspitzen leichter zu bewältigen, Durchlaufzeiten können verkürzt und die Produktivität im Grossformatdruck kann deutlich gesteigert werden. Das System druckt mit konstanter Geschwindigkeit von bis zu 11,5 A0- oder 16 A1-Seiten pro Minute, unabhängig vom Bildinhalt, Medientyp oder angebundenes, voll integriertes Nachverarbeitungssystem.

Die Océ ColorWave 9000 bietet eine Materialkapazität von bis zu sechs Rollen und reduziert durch automatischen Rollenwechsel den zeitlichen Aufwand fürs Medienhandling auf ein Minimum. Die hohe Ausgabequalität ermöglicht

ausserdem eine mühelose und zuverlässige Auftragsplanung.

Mit der kleinsten Tropfengrösse (1,2 Pikoliter) und dem derzeit geringsten Farbauftrag auf dem Markt reduziert die Océ ColorWave 9000 den Tintenverbrauch bei kompromisslos hoher Qualität erheblich. Die Océ Single Pass Inkjet-Technologie bietet einen grossen Tintenstrahl-Farbraum, der eine exzellente Graustufenausgabe und lebendige Farben auf einer Vielzahl von Substraten ermöglicht – auch auf unbeschichtetem Papier. Bei der Produktion technischer Dokumente liefert der Drucker eine durchgehend hohe Genauigkeit, Lesbarkeit sowie feine Details bei einer Auflösung von 1600 x 1600 dpi.

Dabei stehen eine ganze Reihe von Workflow-Lösungen zur Auswahl, die speziell für die Océ ColorWave 9000 entwickelt worden sind. Dazu zählen ein produktiver CAD-Workflow für hohe Auflagen, ein verbesserter High-Speed POWERSync Controller und eine Vielzahl weiterer Océ Lösungen, die auf die speziellen Arbeitsabläufe des technischen Dokumentendrucks ausgerichtet sind und die Benutzerfreundlichkeit optimal gestalten.

Die Océ ColorWave 9000 bietet in Kombination mit der neuen voll integrierten Falzeinheit Océ Professional 6011/6013, eine komplette und hochproduktive End-to-End-Lösung, mit der die Vielseitigkeit des Systems deutlich erhöht wird.

Thomas Zeller, Director Industrial & Production Solutions bei Canon Schweiz erklärt: «Die Technologie der Océ ColorWave 9000 ist speziell auf technische Dokumente im Grossformat ausgerichtet und bietet Kunden die Produktivität, um der Konkurrenz im dynamischen CAD- und GIS-Markt immer einen Schritt voraus zu sein. Für Unternehmen, die grosse Mengen an technischen Dokumenten und GIS-Karten produzieren, wird die Technologie zukünftig unverzichtbar sein.»

Zeller ergänzt: «Die tatsächliche Produktivität wird nicht an der Geschwindigkeit einer einzelnen Komponente gemessen, sondern am Gesamtworkflow vom Auftragseingang bis hin zum voll automatischen Falzen von Plänen. Genau hier glänzt die Océ ColorWave 9000 als End-to-End-Lösung. Die Software, das Medienhandling, die Benutzeroberfläche und die Falzeinheit des Drucksystems wurden alle angesichts des Workflows und den Applikationen der Endanwender entwickelt.»

Océ ColorWave 9000



Canon

Canon (Schweiz) AG
Richtstrasse 9
8304 Wallisellen
Telefon: 0848 833 835
www.canon.ch

Canon lance l'Océ ColorWave 9000 : un système d'impression couleur à haute vitesse et grand format

Canon lance un nouveau système d'impression couleur à grand format et pour grand volume: l'Océ ColorWave 9000. Un système conçu pour les clients des secteurs de l'architecture, de la construction, de l'ingénierie et de la fabrication (AEC&M).

Pour ces environnements professionnels tendus, l'Océ ColorWave 9000 offre une productivité et une flexibilité optimales, permettant une impression efficace et de haute qualité de documents techniques, de cartes GIS et de supports de point de vente à court terme, sur un système d'impression couleur.

L'Océ ColorWave 9000 est dotée de la technologie Océ Single Pass inkjet [jet d'encre en un seul passage] et atteste d'une vaste capacité en termes de supports, permettant ainsi aux utilisateurs de gérer les volumes en période de pointe, de réduire les délais de traitement et de renforcer considérablement la productivité pour les grands formats.

Ce système atteste de vitesses d'impression régulières, jusqu'à 11,5 pages par minute en A0 ou 16 en A1, indépendamment du contenu de l'image, du type de support ou de l'appareil de finition, tandis que la quantité de cycles de maintenance requis est également réduite.

Avec sa capacité support à six rouleaux, son passage de rouleau automatique et son chargement semi-automatique de supports, l'Océ ColorWave 9000 a été conçu pour minimiser les temps de traitement de support tandis que le haut rendement prévu permet de planifier les tâches de manière simple et fiable.

Avec la taille de gouttelettes la plus minime (1,2 picolitre) et la couverture d'encre la plus faible du marché, l'Océ ColorWave 9000 garantit une consommation d'encre considérablement réduite et une excellente qualité sans compromis. La technologie Océ Single Pass inkjet propose une vaste palette chromatique jet d'encre capable de produire une superbe gradation de l'échelle des gris et des couleurs intenses

sur tout un panel de supports, y compris sur le papier non couché de grade inférieur. Pour les documents techniques, l'imprimante assure invariablement une lisibilité ultra précise et produit des détails extrêmement fins à une résolution de 1600 x 1600 dpi.

Une multitude de solutions de flux de travail, optimisées pour l'Océ ColorWave 9000, sont proposées aux clients, y compris un flux de travail CAD productif pour grand volume, un controller POWERSync amélioré à haute vitesse et bien d'autres solutions Océ correspondant aux flux de travail spécialisés de l'impression de documents techniques, afin de renforcer l'accessibilité.

Associé à la nouvelle plieuse Océ Professional 6011/6013 de pointe, l'Océ ColorWave 9000 forme une solution globale complète et extrêmement productive, avec options de pliage en carte et pliage en longueur afin de renforcer la polyvalence du système.

Thomas Zeller, Director Industrial & Production Solutions, chez Canon Suisse, commente: «L'Océ ColorWave 9000

représente une technologie de pointe pour les documents techniques grand format, qui offre aux clients le niveau de productivité dont ils ont besoin pour garder une longueur d'avance dans un marché au rythme aussi soutenu qu'est le marché AEC&M. Ce système devrait devenir la technologie indispensable pour les environnements produisant de gros volumes de documents techniques et de cartes.»

«La véritable productivité ne se mesure pas par la vitesse d'un seul composant, mais par tout le chemin, de la soumission de la tâche jusqu'à la livraison pliée, et c'est là que l'Océ ColorWave 9000 excelle parfaitement en tant que solution globale. Ses logiciels, sa gestion des supports, son interface utilisateur et sa plieuse ont tous été créés en gardant à l'esprit le flux de travail et les applications de l'utilisateur final.»

Canon

Canon (Suisse) SA

Richtstrasse 9
8304 Wallisellen
Telefon: 0848 833 835
www.canon.ch



Océ ColorWave 9000
avec plieuse
Océ Professional 6011/6013

EDP Award für Technologieplattform Ricoh Pro C7200x

Ricohs vielseitige Einzelblatt-Farbdrucksysteme sind auf der FESPA in Berlin mit einem renommierten EDP Award ausgezeichnet worden.

Prämiert wurden die digitalen Einzelblatt-Farbdrucksysteme der Serie Ricoh Pro C7200x. Sie gehören zu den 29 erfolgreichen Produkten, die in acht Kategorien unter mehr als 120 Kandidaten ausgewählt wurden.

Eef De Ridder, Director Commercial Printing, Ricoh Europe, sagt: «Wir haben unser Lösungsportfolio um diese neue Serie von Drucksystemen erweitert, um unseren Kunden zu helfen, den Marktanforderungen, mit denen sie täglich konfrontiert sind, besser gerecht zu werden. Wir freuen uns, dass die Qualität, Produktivität und Vielseitigkeit dieser Maschinen nun mit einem EDP Award gewürdigt wurden.»

Die Ricoh Pro C7200x Graphic Arts Edition wurde mit dem Ziel entwickelt, qualitativ hochwertige und kreative Druckergebnisse mit möglichst kurzen Lieferfristen zur Verfügung zu stellen. Die kompakten und platzsparenden

Produktionssysteme werden mit Druckgeschwindigkeiten von 95 und 85 Seiten pro Minute angeboten. Bei der Nenngeschwindigkeit verarbeiten sie eine grosse Vielzahl unterschiedliche Substrate bis 360 g/m². Darüber hinaus unterstützen die Drucksysteme den Simplex-Bannerdruck bis 1260 mm. Die fünfte Farbstation bietet die Möglichkeit, mit der neuen fünften Farboption, darunter Neonpink und unsichtbares Rot, als Ergänzung zu Weiss, Transparent und Neongelb, Anwendungen mit hoher Wertschöpfung zu drucken. Während das Drucksystem Pro C7200x für zukunftsorientierte Druckdienstleister konzipiert wurde, wird das Modell Pro C7200, das auf den CMYK-Farbbereich ausgelegt ist, wahrscheinlich vor allem bei Hausdruckereien auf ein positives Echo stossen.

Die European Digital Press (EDP) Association möchte die Anwender von Technologien dabei unterstützen, die richtige Lösung für ihre Anwendungen zu finden.



Die von ihr verliehenen Awards würdigen die besten Entwicklungen in den Bereichen Druckproduktion, Softwareentwicklung, Substrate, Tinten, Materialien und Finishing-Systeme.

RICOH
imagine. change.

Ricoh Schweiz AG
Hertistrasse 2, 8304 Wallisellen
Telefon: 0844 360 360
www.ricoh.ch



Die Technologieplattform Ricoh Pro C7200x hat einen EDP Award gewonnen.
La plateforme technologique Ricoh Pro C7200x reconnue par l'EDP.
La piattaforma tecnologica Ricoh Pro C7200x riceve il riconoscimento EDPW

La piattaforma tecnologica Ricoh Pro C7200x de Ricoh obtient le soutien d'EDP

La gamme créative Ricoh des presses numériques couleur feuille à feuille a obtenu la prestigieuse reconnaissance de l'EDP à la FESPA de Berlin, lors de la cérémonie des EDP Awards.

La gamme Ricoh Pro C7200x des presses numérique couleur feuille à feuille a remporté la plus grande des récompenses. 29 produits au total avaient été retenus parmi plus de 120 propositions concourant dans 8 catégories différentes.

Eef De Ridder, Director Commercial Printing, Ricoh Europe, commente: «Dernières nées de notre portefeuille de solutions, les presses de cette gamme ont été développées pour satisfaire les demandes du marché au quotidien et répondre aux défis auxquels sont confrontés nos clients. Nous sommes heureux que leur qualité, leur

productivité et leur polyvalence aient été reconnues par l'EDP.»

La Ricoh Pro C7200x Graphic Arts Edition a été conçue pour produire des impressions créatives très dynamiques, qui affichent une grande qualité. Ces systèmes de production compacts, peu encombrants, sont proposés à des vitesses de 95 ppm et de 85 ppm (impressions par minute). Ils peuvent imprimer sur une très large gamme de supports, y compris jusqu'à 360 g/m² à la vitesse nominale. Les presses prennent en charge des impressions sur feuilles longues, jusqu'à 1 260 mm en recto. De plus, le cinquième groupe d'impression autorise des applications d'impression à valeur ajoutée, en utilisant les nouvelles options cinquième couleur, dont le rose fluo et le rouge invisible, qui viennent compléter le blanc, le transparent et le jaune fluo. Si l'on s'attend à ce que les

prestataires de services d'impression progressistes adoptent la Pro C7200x, le modèle Pro C7200 CMJN seul devrait, quant à lui, séduire plus particulièrement les services repro des entreprises.

L'association EDP vise à aider les utilisateurs de technologie à trouver la bonne solution pour leurs applications. Les récompenses honorent les meilleures solutions proposées dans les secteurs suivants : outils de production d'impression, développements logiciels, supports, encres, matériaux et systèmes de finition.

RICOH
imagine. change.

Ricoh Suisse SA

Route de Buchillon 1, 1163 Etoy
Téléphone : 021 632 88 88
www.ricoh.ch

La piattaforma tecnologica Ricoh Pro C7200x riceve il supporto di EDP

La serie di macchine da stampa a colori digitali alimentate a foglio di Ricoh ha ricevuto un prestigioso riconoscimento in occasione della cerimonia di premiazione EDP tenutasi a FESPA, a Berlino.

A vincere questo prestigioso premio sono state le macchine da stampa a foglio a colori digitali Ricoh Pro C7200x, che facevano parte dei 29 prodotti scelti tra oltre 120 partecipanti in otto categorie.

Eef De Ridder, Director Commercial Printing, Ricoh Europe, afferma: «Abbiamo sviluppato quest'ultima serie di macchine da stampa per il nostro portafoglio di soluzioni per rispondere alle richieste di ogni giorno del mercato e alle sfide che i nostri clienti devono affrontare. Siamo entusiasti del fatto che la loro qualità, produttività e versatilità siano state riconosciute da EDP.»

La Ricoh Pro C7200x Graphic Arts Edition è stata progettata per la produzione di stampe creative di alta qualità e altamente reattive. I sistemi di produzione compatti consentono di risparmiare spazio e sono disponibili a velocità di 95 ppm e 85 ppm (stampe al minuto). Sono in grado di stampare su un'ampia gamma di supporti con grammature fino a 360 GSM a velocità nominali. Le macchine da stampa supportano una stampa di fogli fino a 1.260 mm su un solo lato. Inoltre, la quinta stazione consente di creare applicazioni di stampa a valore aggiunto con l'impiego di nuove opzioni con un quinto colore, inclusi il rosa neon e il rosso invisibile a integrazione degli inchiostri bianco, trasparente e giallo neon. Mentre si prevede che la Pro C7200x verrà accolta con entusiasmo da fornitori di servizi di stampa evoluti, il modello Pro C7200 per il solo uso con CMYK otterrà probabilmente un particolare successo tra le stamperie aziendali.

La EDP Association desidera assistere gli utilizzatori di tecnologia nella loro attività per individuare la soluzione adatta per le loro applicazioni. I premi rappresentano un riconoscimento per i migliori sviluppi degli strumenti di produzione di stampa, sviluppi software, di substrati, inchiostri materiali e sistemi di finitura.

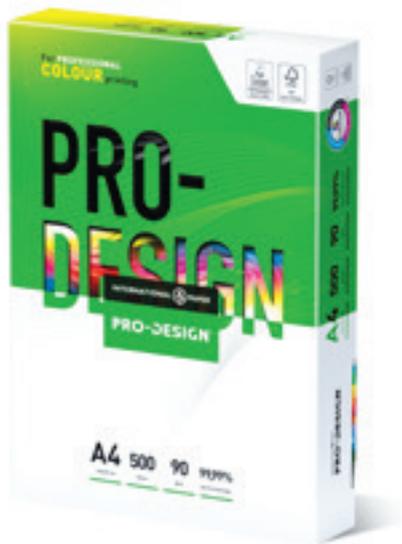
RICOH
imagine. change.

Ricoh Suisse SA

Route de Buchillon 1
1163 Etoy
Téléphone : 021 632 88 88
www.ricoh.ch

PRO-DESIGN®: Die perfekte Wahl für farbigen Laserdruck

Wussten Sie schon, dass Farbbilder auf den Betrachter eine nachweislich positivere und nachhaltigere Wirkung haben als Schwarz-Weiss-Bilder? Farbige Darstellungen können die Lesebereitschaft des Betrachters um bis zu 80% steigern*. Ausserdem erhöht sich der Lerneffekt



und das Erinnerungsvermögen beim Lesen um 78%*. Alles gute Gründe, um PRO-DESIGN für Ihre Druckaufträge zu verwenden. Denn PRO-DESIGN wurde speziell für eine optimale Farbwirkung entwickelt und erweckt die Grafiken und Bilder mit besonderem Flair zum Leben.

Doch PRO-DESIGN bietet noch mehr. Es verfügt über einen hohen Weissegrad, was einen besonders kontrastreichen Druck erzeugt. Dank der idealen Blattbildung und ausgezeichneten Glätte ist eine gleichbleibende Druckqualität garantiert. PRO-DESIGN ist problemlos beidseitig bedruckbar und geeignet für Weiterverarbeitungen wie Klammern, Falten, Perforieren und Binden bis hin zum Laminieren und Prägen. PRO-DESIGN garantiert zu 99.99% den Druck ohne Papierstau – bestätigt in zahlreichen Test, die auf führenden Drucksystemen durchgeführt und mittels Kunden-Feedback validiert wurden.

Hergestellt wird PRO-DESIGN von International Paper in Saillat, Frankreich. Der Zellstoff für die Produktion stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern. PRO-DESIGN ist FSC-zertifiziert und mit dem EU-Umweltsiegel ausgezeichnet.

PRO-DESIGN ist in einer grossen Auswahl an Papierformaten und Flächengewichten erhältlich und ist ideal für Anwendungen wie Marketingmaterialien, Visitenkarten, Broschüren und Präsentationen geeignet. Dieser Brand ist exklusiv bei Papyrus Schweiz erhältlich.

PAPYRUS 

Papyrus Schweiz AG
Zürcherstrasse 68, 8800 Thalwil
Telefon 058 580 58 00
e-shop: www.papyrus.com
www.papyrus-schweiz.ch

*Quelle: www.internationalpaper.com

PRO-DESIGN®: la solution idéale pour l'impression laser couleur

Saviez-vous que les images en couleur ont manifestement un effet plus positif et plus durable sur le contemplateur que les images en noir et blanc ? Les représentations graphiques en couleur peuvent accroître l'intérêt du lecteur jusqu'à 80%*. En outre, l'effet d'apprentissage ainsi que la capacité de mémoire s'améliorent de 78%* lors de la lecture. Autant de bonnes raisons pour utiliser PRO-DESIGN pour vos travaux d'impression. PRO-DESIGN a été en effet conçu spécialement pour obtenir un effet de couleur optimal et donner vie aux graphiques et aux images en leur conférant un style unique.

Mais PRO-DESIGN offre bien plus. Grâce à son degré de blancheur élevé, il produit un imprimé particulièrement

riche en contrastes. La formation parfaite de la feuille et son excellente surface lisse garantissent une qualité d'impression constante. PRO-DESIGN peut être facilement imprimé des deux côtés et convient aux traitements tels que l'agrafage, le pliage, la perforation et la reliure, mais aussi le laminage et le gaufrage. PRO-DESIGN assure à 99% une impression sans bourrage de papier – confirmée par de nombreux tests qui ont été effectués sur des systèmes d'impression leaders sur le marché et validés au moyen de commentaires des clients.

PRO-DESIGN est fabriqué par International Paper à Saillat, en France. La cellulose utilisée pour la fabrication provient de forêts gérées selon les critères du développement durable. PRO-DESIGN est

certifié FSC et a reçu le label écologique de l'Union européenne.

PRO-DESIGN est disponible en différents formats et grammages et convient parfaitement aux applications telles que supports marketing, cartes de visite, brochures et présentations. Cette marque est disponible en exclusivité chez Papyrus Suisse.

PAPYRUS 

Papyrus Suisse SA
Rue des Artisans 6, 1026 Echandens
Téléphone 058 580 52 00
e-shop: www.papyrus.com
www.papyrus-suisse.ch

*Source: www.internationalpaper.com

Spannende Neuheiten aus dem Bereich ADVERTISING & POS

Sihl präsentierte sich auf der diesjährigen FESPA in Berlin mit einem besonders aussergewöhnlichen Standdesign und zeigte spannende Produktanwendungen.

Neue Roll-up Folie für hohe Produktivität

Im Sortimentsbereich der Roll-up Medien stellen wir Ihnen den 3598 Roll-up Film Plus 205 SB Satin vor, der auch bei hoher Druckgeschwindigkeit eine sehr gute Qualität erzielt und damit besonders produktiv ist.

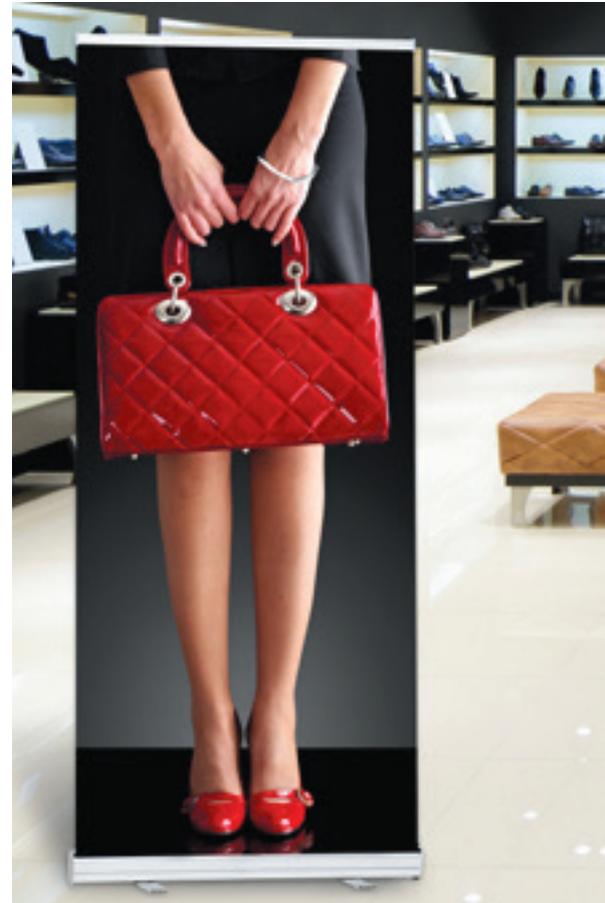
Ab sofort ist der neue **3598 Roll-Up Film Plus 205 SB Satin** speziell für Solvent-, Latex- und UV-Tintensysteme verfügbar, der sich für die Erstellung von Roll-up-Displays eignet. Dank der satinierten Beschichtung sind haltbare und kratzfeste Drucke gewährleistet, die sich durch hohe Farbbrillanz und -sättigung, sowie Bildschärfe auszeichnen. Der einreissfeste Polypropylen/Polyester-Verbund

garantiert eine problemlose Verarbeitung und bietet dank der matt-silbernen Rückseite eine hohe Opazität. Aufgrund des äusserst attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnisses eignet sich das Produkt besonders für die Erstellung von Volumenprodukten, die kurz- bis mittelfristig zum Einsatz kommen.

Für Interessenten gibt es bis am 28. Juli zwei Rollen zum Sonderpreis und zusätzlich vier kostenlosen Roll-Up Systemen dazu. Erfahren Sie mehr unter www.sihl-direct.ch.

sihldirect
PRINTING STARTS HERE!

Sihl Direct
Bolligenstrasse 93
3006 Bern
info@sihl-direct.ch
www.sihl-direct.ch



Nouveautés passionnantes dans le secteur ADVERTISING & POS

Cette année, Sihl s'est présentée au salon FESPA à Berlin avec un design de stand particulièrement inhabituel et a montré des applications de produits passionnantes.

Nouveau film roll-up pour une productivité élevée

Dans la gamme des supports roll-up, nous vous présentons le 3598 Roll-up Film Plus 205 SB Satin. Il atteint une très bonne qualité même à des vitesses d'impression élevées et est donc particulièrement productif.

Le nouveau film **3598 Roll-Up Film Plus 205 SB Satin**, disponible de suite spé-

cialement pour les systèmes d'encres à base de solvant, latex et UV, est idéal pour la création de displays roll-up. Le couchage satiné assure une impression durable et résistante aux rayures qui est caractérisée par une grande brillance et saturation des couleurs ainsi que par une belle netteté d'image. La base indéchirable en matériau composite polypropylène/polyester garantit un traitement sans problème et offre une grande opacité grâce au verso mat-argenté. En raison de son rapport qualité-prix extrêmement attrayant, le produit est idéal pour une production en masse destinée à un usage de courte à moyenne durée.

Les personnes intéressées peuvent profiter de notre promotion valable jusqu'au 28 juillet, soit deux rouleaux à un prix spécial ainsi que quatre systèmes roll-up gratuits. Pour en savoir plus, consultez le site www.sihl-direct.ch.

sihldirect
PRINTING STARTS HERE!

Sihl Direct
Bolligenstrasse 93
3006 Berne
info@sihl-direct.ch
www.sihl-direct.ch

Förderungsmitglieder Membres-soutien Soci sostenitori

Gold

antalis^{TEM}
Just ask Antalis

Canon

RICOH
imagine. change.

Silber

chromos
starke Marken, starke Lösungen



GOP
STYLE YOUR DOCUMENTS

graphax
IT Services
Document Solutions

PAPYRUS 

sihDirect
PRINTING STARTS HERE!

SUPAG
Informations-Management

Bronze

ETH zürich



«gib» 

«gib» Zürich Kaderschule für
Druck, Medien und Kommunikation

gso
softwaredevelopment



 TG Soft

 T5-Solutions

xerox 