

Swedish WF printer scores first with dash

Optimus sorgt für informierte Manager in Schweden

Optimus (Hall 4, stand D4) has secured its first Swedish customer for its MIS Optimus dash in a deal signed at drupa.

Visual communications specialist Storbildsbolaget placed the order for the €100,000 bespoke solution to help it manage production, as turnover has increased 100% to €5m in 2012.

Storbildsbolaget managing director Jonas Helke said: "Optimus dash will make our process fully automated rather than having to employ more staff or machines. It gives us instant access to statuses of deliveries, enquiries, order handling and invoices so we can save time and do more with what we have."

The wide-format company supplies banners, billboards and signs to trade fairs and events across Sweden, Norway and Denmark on a diverse set of substrates. Helke said strict time limits on jobs meant that the 30-strong company needed a solution to make quicker decisions on jobs and orders.

He added: "The software is user-friendly so our staff don't need much training to access it. It is configured to our firm so it only asks for relevant information."

Steve Richardson, Optimus sales director, said he was pleased Storbildsbolaget chose Optimus dash as its needs were similar to those of existing customers.



Helke (left) with Richardson: dash gives us instant access to data

Helke (l.) and Richardson: Optimus Dash soll die Produktionsleistung steigern helfen.

He said: "People still see MIS as something that's associated with litho, but it's not. In the past two

years we have become confident that we can offer solutions for digital printers."

Helke believes that the system will bring a return on investment for the company within 18 months. He said: "We can save on manual labour and at least ten per cent on stock as we have more control, and we can increase up-time on our machines."

Optimus (Halle 4, Stand D4) hat Optimus Dash, sein Managementinformationssystem für die Druckbranche, erstmals nach Schweden verkauft.

Storbildsbolaget, ein Spezialist für visuelle Kommunikation, erwarb die Lösung in einer individuellen Konfiguration zum Preis von 100.000 Euro. Das Unternehmen will damit die Produktionsleistung steigern, nachdem der Umsatz im Jahr 2012 um ganze 100 Prozent auf fünf Millionen Euro zugelegt hat.

„Mit Optimus Dash werden wir unseren Workflow vollends automatisieren können – eine sinnvolle Alternative zur Vergrößerung der Belegschaft oder des Maschinenparks“, sagte Geschäftsführer Jonas Helke. „Ob Anfragen, laufende Aufträge, Lieferungen oder Rechnungen: von der Visualisierung all dieser Vorgänge in Echtzeit versprechen wir uns Zeiterparnis und eine Mobilisierung von Leistungsreserven.“

Mit überdimensionalen Druck-erzeugnissen wie Banner, Plakate und Beschilderungen auf

vielfältigen Materialien hat sich das 30-köpfige Team einen Namen gemacht. Zu den Kunden zählen Veranstalter von Messen und Events in ganz Schweden, Norwegen und Dänemark. Gefragt war eine Lösung, die angesichts knapper Liefertermine die Entscheidungen im Tagesgeschäft beschleunigen sollte.

Helke weiter: „Da die Software sehr intuitiv ist, werden unsere Mitarbeiter ohne spezielle Vorkenntnisse auskommen. Zudem handelt es sich um eine maßgeschneiderte Lösung, die den Kunden die richtigen Antworten liefert.“

Steve Richardson, Vertriebsleiter von Optimus äußerte sich erfreut über die Entscheidung von Storbildsbolaget, dessen Anforderungen er mit denen typischer Optimus-Kunden in Einklang sieht: „MIS-Lösungen sind heute längst kein Privileg des Offsetdrucks mehr. In den letzten zwei Jahren wurde uns immer deutlicher, dass wir auch dem Digitaldruck einiges zu bieten haben.“

Helke hofft nun, dass sich das System bei Storbildsbolaget binnen 18 Monaten amortisiert: „Einsparungen versprechen wir uns insbesondere von der Reduzierung manueller Arbeitsschritte, der besseren Auslastung der Maschinen und effizienteren Materialnutzung. Allein unser Bedarf an Bedruckstoffen dürfte damit um mindestens zehn Prozent sinken.“

Nip Con aids ink adjustment

Bessere Druckqualität dank exakter Walzenjustage

Polygraphische innovative Technik Leipzig, Hall 16, stand D77) is showing its tool for ensuring precise print roller adjustment, called the Nip Con.

Using a system of presets, the device can ensure precise ink feeding in every offset press, according to the manufacturer.

The Nip Con integrates the specific parameters of the rollers used in determining the contact strip width, achieving precise

matching of the measurement values and the visual colour strip evaluation.

In addition, accuracy to within a fraction of a millimetre provides greater sensitivity and precision over visual evaluation.

According to the supplier, printers using the device can save more than 50% in the adjustment of the inking and moistening rollers, without ink having to be applied to the rollers.

Die Farbzonenvoreinstellung mit den Daten aus der Vorstufe stellt die exakte Farbführung in jedem Offsetdruckwerk sicher. Um perfekte Druckergebnisse zu erzielen, erfordert der danach folgende Übertragungsprozess über eine Vielzahl von Walzen jedoch auch eine exakte Justage. Mit dem neuen Kontaktstreifen-Messgerät Nip Con präsentiert PITSID (Polygraphische innovative Technik Leipzig) an seinem Stand (Halle 16, Stand D77) hierfür erstmals ein Justagegerät, das die unterschiedliche Charakteristik der Farb- und Feuchtwerke erfasst.

Das Gerät bezieht die spezifischen Parameter der Walzen in die Bestimmung der Kontaktstreifenbreite ein, wodurch eine genaue Übereinstimmung der Messwerte und der visuellen Farbstreifenbeurteilung erreicht wird. Aufgrund der Auflösung im Zehntelmillimeterbereich ist eine höhere Genauigkeit gegenüber der visuellen Beurteilung gegeben. Laut Anbieter dauert die Walzenjustage mit dem Gerät nur halb so lange.



PITSID said the Nip Con can ensure precise ink feeding

Das neue Messgerät berücksichtigt bei der Walzenjustage spezifische Parameter.

Amsky ups Euro target

Amsky feiert drupa-Premiere



Chinese firm Amsky is hoping to secure global customers for its platesetters

CIP-Belichtertechnik aus China: Amsky stellt zum ersten Mal auf der drupa aus.

Chinese manufacturer Amsky (Hall 9, stand A22) is showing an upgraded version of its Aurora 800 series of platesetters at drupa. First time exhibitor Amsky claims that 80% of the machine parts in the platesetter are imported from Germany and Japan.

Amsky sells through regional partners; European distributor Wifac has a presence in 52 countries. The company sold 600 machines in 2011 and is targeting sales of 1,000 machines in 2012.

Der chinesische Anbieter Amsky (Halle 09, Stand A22) präsentiert eine neue Version seiner CIP-Belichterreihe Aurora 800. Nach Aussage des zum ersten Mal auf der drupa ausstellenden Unternehmens kommen 80 Prozent der in den Belichtern verwendeten Komponenten aus Deutschland und Japan. Amsky vertreibt seine Produkte weltweit über Vertriebspartner. Der europäische Vertriebspartner Wifac ist in 52 Ländern vertreten.