

In visita da due pionieri europei nella stampa a foglio UV inkjet, per scoprire come hanno rivoluzionato il loro flusso di lavoro grazie a questa innovativa tecnologia

AccurioJet KM-1 apre le porte a nuove opportunità di business e nuovi mercati

di Veronica Pastaro // veronica@densitymedia.com



Un web-to-print francese 100% digitale e uno stampatore tedesco con quasi un secolo di storia alle spalle. Apparentemente niente in comune. Eppure entrambi hanno accolto la sfida di essere pionieri, aggiudicandosi la prima installazione di AccurioJet KM-1 nei rispettivi Paesi. Nell'uno caso, la scelta è stata dettata dall'obiettivo di offrire "prix ultra compétitifs" e aprire il proprio

business al packaging; nell'altro, dal desiderio di integrare maggiormente stampa tradizionale e digitale, per abbattere i costi delle piccole tirature e consentire una personalizzazione più spinta delle medie. Due casi emblematici di come investire in innovazione tecnologica spalanchi le porte a nuove opportunità e permetta di accedere a nuovi mercati. Ciò è possibile quando l'innovazione è veicolata da macchine che presentano caratteristiche uniche:

tecnologia LED UV inkjet, formato B2+, stampa fronte/retro in un unico passaggio, produttività fino a 3.000 fogli/ora, compatibilità con un'ampia varietà di supporti (includere carte non pretrattate e materiali plastici) e spessori (da 0,06 a 0,6 mm). Ma le specifiche tecniche non sono tutto, il valore di AccurioJet KM-1 sta anche nell'approccio di Konica Minolta, volto a guidare i clienti nel percorso di adozione della nuova tecnologia, nonché a supportar-

li tempestivamente tutte le volte che se ne presenti la necessità. In attesa di ricevere notizie di una prima installazione in Italia (che pare sia imminente), ci siamo spinti oltre i confini nazionali, in Francia e Germania, per raccogliere le testimonianze di Realisaprint.com e Rehms Druck.

|| In alto, da sinistra, la AccurioJet KM-1 installata da Realisaprint.com, a Nizza (Francia), e quella installata da Rehms Druck, a Borken (Germania).

Realisaprint.com: il web-to-print B2B con i prezzi più competitivi d'Europa

Massima soddisfazione del cliente e prezzi più bassi d'Europa; sono questi i tratti distintivi di Realisaprint.com, web-to-print francese, con sede in Francia. Un modello di business che ha portato l'azienda ad avviare, già diversi anni fa, una proficua collaborazione con Konica Minolta; prima nell'ambito della stampa a toner in formato B3+ e poi, lo scorso anno, in quello della stampa UV inkjet in formato B2+.

A febbraio 2018, infatti, l'azienda ha formalizzato l'acquisto di AccurioJet KM-1, aggiudicandosi il primato nell'adozione di questa tecnologia nel Sud Europa. Nata nel 2006, Realisaprint.com è stata per alcuni anni solo un ufficio commerciale che si occupava di vendere stampe, di piccolo e grande formato, realizzate da terzi. «A un certo punto abbiamo capito che, per avere prezzi più competitivi e maggiore qualità, era necessario portare all'interno la produzione, così da controllare l'intero processo», ricorda Rémy Barelli, co-fondatore e direttore associato di Realisaprint.com. Risale al 2008 l'acquisto della prima macchina per la stampa di grande formato e, cinque anni più tardi, quello delle prime macchine Konica Minolta per la stampa a foglio.

Oggi la clientela dell'azienda è costituita esclusivamente da rivenditori: «La nostra scelta è motivata dall'evidenza che è più facile e gratificante lavorare interfacciandosi con professionisti. – spiega Barelli – Hanno le competenze necessarie a preparare file corretti, e aspettative realistiche rispetto al risultato finale. Questo assicura maggior soddisfazione da entrambe le parti».

|| In alto, Rémy Barelli, co-fondatore di Realisaprint.com, posa con la AccurioJet KM-1 installata dall'azienda a settembre 2018. A fianco, panoramica del reparto dedicato alla stampa digitale di piccolo formato.

Il fattore competitivo primario è il prezzo

Oltre alla qualità e all'ampia gamma dei prodotti, altro tratto distintivo di Realisaprint.com è senza dubbio l'attenzione a creare un concreto vantaggio economico per i suoi clienti. Barelli sottolinea: «Il prezzo rappresenta un argomento chiave nella competizione sul web, soprattutto quando i prodotti sono destinati alla rivendita. Con i prezzi più bassi d'Europa, siamo in grado di garantire la soddisfazione dei nostri clienti». Una

strategia che sul sito è sintetizzata così: «Se mai troverete prezzi più bassi dei nostri, ci allineeremo, abbassando il nostro prezzo del 5%». Una sfida, che Realisaprint.com ha deciso di vincere puntando su una produzione quasi esclusivamente interna. Il parco tecnologico dell'azienda infatti include sia macchine da stampa e finitura per il grande formato (roll-to-roll e ibride, con luce fino a 3,2 metri); sia macchine da stampa, finitura e nobilitazione per il piccolo formato. Durante il giro dei reparti produttivi abbiamo avuto modo di dare un'occhia-

ta alle ultime tecnologie arrivate; tra queste, Konica Minolta AccurioJet KM-1 (installata a settembre 2018) e MGI JETvarnish 3D & iFoil (arrivata in azienda proprio sotto i nostri occhi). Quest'ultima sostituirà la "sorella minore" MGI JETvarnish 3DS, per rispondere alle esigenze di nobilitazione sul formato B2+. Investimento necessario dal momento che AccurioJet KM-1 stampa in formato B2+, e la richiesta di prodotti nobilitati è in costante aumento.

Le motivazioni di una scelta pionieristica

Come detto, la AccurioJet KM-1 di Realisaprint.com è la prima (e,





|| A fianco, la nuova nobilitatrice digitale MGI JETvarnish 3D & iFoil, arrivata in azienda durante la nostra visita. In basso, il plotter Zünd S3 con sbobinatore e mettifoglio automatico.



Minolta si sono offerti di venire qui dal Giappone per ascoltare i nostri feedback e capire come migliorare le prestazioni della macchina».

Possibilità di business inedite

Oltre a rendere possibile la realizzazione di nuovi prodotti, AccurioJet KM-1 spalanca le porte di nuovi segmenti di mercato: «Il packaging è un settore in rapida crescita, dove miriamo ad affermarci al più presto. La tecnologia LED UV inkjet rappresenta in questo senso un abilitatore, e il formato B2+ di AccurioJet ci spianerà la strada», sostiene il manager. Per assecondare l'espansione in questo settore, Realisaprint.com ha installato anche un plotter Zünd S3. La configurazione scelta combina sbobinatore e mettifoglio automatico. Infatti, sebbene oggi esso sia impiegato prevalentemente per taglio e mezzo taglio di materiale adesivo, l'obiettivo è utilizzarlo anche per la fustellatura di piccole tirature di packaging in cartone teso.

All'orizzonte si sta anche preparando l'ingresso nel mercato italiano. «Entro metà anno avremo la versione italiana del sito. Inoltre abbiamo già assunto personale madre lingua che possa offrire ai nuovi clienti la miglior assistenza possibile», afferma Barelli. «Le persone sono la nostra risorsa più importante. Se cresciamo è perché abbiamo un team straordinario. Per questa ragione ci teniamo che si percepisca anche all'esterno. Dietro ognuno dei nostri prodotti ci siamo tutti noi. – sottolinea Adrien Silva, direttore marketing di Realisaprint.com – In tutto siamo circa 50, per lo più giovani, e condividiamo un unico obiettivo: lavorare al meglio delle nostre possibilità per soddisfare la nostra clientela».

per il momento, l'unica) installata in Francia. Una scelta così pionieristica affonda le radici in un terreno ricco di motivazioni. Oltre all'economicità del processo di stampa, che si colloca perfettamente in linea con il modello di business perseguito dall'azienda, Barelli evidenzia: «AccurioJet KM-1 è ideale per le nostre necessità. In primo luogo per la gamma di materiali su cui permette di stampare, come carte non pretrattate e PVC. Al tempo stesso ci hanno convinti lo spessore consentito, fino a 0,6 mm, e la stabilità del colore, maggiore di quella ottenibile con la stampa offset». Per ottenere risultati di stampa ottimali e costanti nel tempo, Realisaprint.com ha affidato la ge-

stione colore a Color Care Server di Konica Minolta, e la gestione del workflow a Enfocus Switch. «Con AccurioJet KM-1 possiamo gestire agevolmente i piccoli lotti ordinati ripetutamente, mantenendo il prezzo competitivo come se fossero richiesti in un'unica soluzione», precisa il co-fondatore dell'azienda. Nella scelta della macchina ha giocato un ruolo decisivo anche la relazione pregressa con Konica Minolta: «È un partner che realizza tecnologie d'avanguardia e che offre un ottimo servizio post vendita. – motiva Barelli – Per noi, nel rapporto con i fornitori ha grande importanza l'aspetto umano. Siamo rimasti colpiti quando alcuni tecnici di Konica



Rémy Barelli
Co-fondatore e direttore associato di Realisaprint.com

“Il packaging è un settore in forte espansione. Con una tecnologia digitale in formato B2+ possiamo cogliere questa opportunità.”