

Report

产品、运作、前景

KBA

15



在危机中寻求机遇！
面对极为严酷的全球信用恐慌，我们
没有屈服

天津市华明印刷有限公司佟洁总经理
——冬天蓄势 春天出发



信心 创新 进取 ——高宝与您共创未来

去年九月底，金融领域在夏季聚集的黑云像洪水一样爆发，它不仅摧垮了“雷曼兄弟”，而且预示着以前被认为坚如磐石的投资银行的末日已经来临。

把关注焦点集中于出口的印刷机制造商很快就遭受了金融灾难对其业务活动所造成的全面冲击。已经签字的合同随着因银行的破产、

信贷额度的戛然而止和央行指令的改变所造成的资金短缺而被迫撤销。而且随着市场信心的快速减弱，甚至连有偿付能力的投资者也开始推迟主要的项目。这种空前的全球规模的金融紊乱，造成了至今尚无无法预见其规模大小的需求跌落。接踵而来的则是利润预警、工

作时间的缩短和大范围的失业。

印刷商也未能全身而退，大量无力偿付的债务和接管就是证明。像其它行业一样，印刷行业也必须为进行长期而艰苦的工作做好准备。但这并不意味着这个行业已被击溃。每次危机都代表着一个机会，而这一次也必将如此。在他人退缩的时候，也许正是我们重新调整关注点的时机，而且可能是我们进行战略性投资以便为将来的成长做好准备的绝佳时机。本期的Report就将为您提供几个实例。



江苏丹阳经济开发区的蓝和泰印务有限公司，总裁蔡亨照先生
——直面金融风暴 提振行业信心

前言

将危机变为机会

高宝中国

信心 创新 进取	
——高宝与您共创未来	3
冲破冰河“守”业更“创”业	4
在经济危机中寻找机遇	5
天津华明——	
冬天蓄势 春天出发	6
江苏蓝和泰——	
直面金融风暴 提振行业信心	8
活跃在高宝印刷机	
台前幕后的“最佳配角”	10
将有越来越多的高宝	
Commander印刷机落户中国	12

单张纸胶印机

每面4色：更大的幅面	
将使生产力得以增长	13
请您相信，我们能够完成！	15
在当前的金融危机中，	
租赁工具能够成为解决之道吗？	16
德国的第一台利必达75	
在柏林安家落户	18
用于封面和书刊生产的	
利必达105	20
对环境友好的Genius是	
制卡大师们的生产能手	21
德国高宝(KBA)公司位列	
创新制造商第七	21

报纸印刷机

为La Gazzetta dello Sport购	
置一套四台双幅宽小滚筒4/1型	
Commander	22
“海湾新闻”果断采用无水胶印	23
如何在削减成本的同时提高	
印刷质量	24
七台Prisma印刷机中的	
第一台投入使用	25
对复合型印刷有了宝贵的认知	26



Walter Zehner
高宝大中华地区CEO

将危机变为机会

上两期Report中，德鲁巴展会——这个对那些和我们一样与印刷媒体行业相关的人来说看似很成功的一个事件——占据了统治地位。仅仅六个多月之前，手握膨胀的订单簿，憧憬着展会后业务剧增的前景，我们盼望着年初增长缓慢的需求会有一个持续的上升。现在回想起来却发现这种乐观情绪完全是一个错误：去年的媒体一直充斥着关于美国抵押贷款的灾难、伤筋动骨的损失和大量不良贷款及衍生物的注销对银行造成的生存威胁和其它投机方法的报道。但是，尽管美国、英国和其它市场的经济低迷的撞击效应已在我们的出口数字上有所反映，但这并没有什么异常之处，因为几十年来需求的波动一直是印刷机制造商业周期的一个内在特性。

几乎没有任何人预见到的是金融危机会对实体经济造成致命的打击，对出口驱动型行业如汽车工业或机器制造业这些当时仍欣欣向荣的行业尤其如此。对此几乎不应感到奇怪，因为过去六个月来的情况即使是在过去的五十年中都可以称得上是史无前例。1970和1980年代的石油危机和2001年9月11日的恐怖袭击的后果都没有在全球市场上造成如此突然和普遍的瓦解。但更重要的是，银行系统在那时依然能够继续正常运转。即使是与1931年的经济危机也不具有可比性，因为在八十年前，全球化远远没有达到今天的水平。

高宝已经为这些非正常时期做好了充分准备。根据初步的统计数字，我公司已经实现了1,000万欧元的EBITDA利润。但是，考虑到全球印刷机市场尤其是单张纸印刷机市场的萎缩，高宝已经在2008年度财务报告中为一次性的重组和裁员做了必要的财务准备。在这种环境之下，我们的总裁兼CEO（公司创立家族的成员之一及公司大部分股票的持有者）Albrecht Bolza-Schuenemann先生，已经作出了令人钦佩的让位决定，将把领导权交给具有多年成功重建经验的Helge Hansen先生，由其领导包括单张纸和卷筒纸印刷机分部及众多生产特殊用途印刷机的分公司在内的

整个高宝公司继续迈入高宝的第三个百年之旅。

尽管中国的出口经济受到了全球危机的影响，但中国政府采取的多种配套刺激方案已经显示出了积极的效果。我们“高宝大中华地区”很早就开始关注在中国国内市场上的宣传、销售和技术服务的努力，而且这些努力已经取得了成果。在2009年的第一季度中，我们收到的来自中国各地从事包装、广告和商业印刷的客户的订单数量已经创下了新高。根据官方的招标统计，在今年的前3个月中，高宝不仅在中标的印刷机数量方面取得了第2名的位置（以一标之差排在本行业主要供应商海德堡之后），而且在中标金额的统计中，高宝创造了历史同期最好水平位列众多企业之首，并大幅超于日本厂商。

在这样的时刻，不负责任的乐观情绪与无法抑制的悲观情绪一样，对于未来将没有任何的建设性意义。而且这次危机还将延续一段时间，它在制造失败者的同时，也会在最终造就出赢家。高宝坚决要做赢家和优胜者。这就是为什么我们不降低参加“第七届北京国际印刷技术展览会”的规模并且要再次展出去年在德鲁巴展会上最新亮相的3台印刷机的原因所在。

高宝对整个印刷业尤其是针对中国印刷业的发展作出了使自身从以数量取胜转变为提供高质量设备的郑重承诺，并且在今后将坚定不移地履行这一承诺。

在此，我祝各位一帆风顺，预祝“第七届北京国际印刷技术展览会”取得成功，请大家放心：我们将与你们携手并进度过这段困难时期，同时希望在危机过后我们都能成为最终的优胜者。

致礼

北京国际印刷技术展览会 (China Print) 即将于2009年5月12~16日在北京召开, 作为世界六大品牌之一的印刷展览会, 届时将有来自全球印刷行业的1000多家展商参加本次展览。对于印刷业来说, 2008年是不平凡的一年, 席卷全球的金融危机给行业带来了不小冲击。迈入2009年, 此次展会具有更重要的意义, 参展商将根据经济形势与行业动态重新调整, 规划企业未来发展方向, 调整产业结构, 从技术交流到产品推广都将借助此次展会全新出发。

德国高宝公司作为世界上最大的印刷机制造企业之一, 在适用于商业、书刊和包装印刷领域的单张纸胶印机、商用卷筒纸胶印和卷筒纸凹印, 报纸印刷和半商业印刷的卷筒纸胶印机, 以及数字印刷和特种印刷等领域均有强劲实力, 尤其在大幅面印刷领域拥有广阔市场与技术优势。本次展会, 德国高宝公司将携利必达75、利必达105和利必达106等主流产品精彩亮相。为了更好地展现企业文化与技术实力, 此次展会展位面积近900平方米, 高宝公司将在E1-016的展位上精彩演绎高宝设备的独特魅力。

参展的高宝利必达军团

利必达75是在高宝前四开机型的基础厂于2008年德鲁巴展会上全新推出机型, 充分综合了其前机型的各种优点, 能够在面对客户需求时表现出超群实力。高宝新型利必达75可以根据客户需求提供特殊的605×750毫米幅面, 极大地提升生产力, 最大产出量为15000张/小时, 可配置为2~8色加上光机组和翻转装置。该机速度快、便于操作, 具有高价值取向, 而且外观也令人赏心悦目。

利必达105标准的纸张尺寸为720×1050毫米, 能够以16500张/小时的高速度印刷商业印品、书

册、标签和盒用纸板, 具有可靠性和灵活性, 该机可以配备多达七个印刷机组及上光、UV和复合型印刷的选购装置。该机除了具有可靠性、质量、生产力和投资价值外, 更关注多功能性, 可印刷商业产品、书刊、商标和纸盒, 而且印版幅面尺寸可选, 从而与其它B1印刷机相容。

作为同类中等幅面印刷机新标杆的高宝利必达106, 纸张尺寸740×1060毫米, 具有18000张/小时(双面印时为15000张/小时)的生产能力。如果再配备DriveTronic专用驱动装置及其它联机检测系统, 它无疑是这一级别中的印刷准备冠军。

无轴传动的“DriveTronic给纸机”以拥有一整套预设置能力并且能够加工更轻的承印物而自豪。高宝独有的“无规则DriveTronic SIS”给纸机构现已安装在60%以上的高性能利必达上, 可以支持无需手动干预的承印物更换, 而且与机械的或气动的系统相比, 能够明显改善纸张运行。DriveTronic SPC专用印版滚筒驱动装置能在60秒内同时更换所有印版, 也可与清洗及其他过程同时进行, 将大大缩短印刷准备时间。

此次展会, 高宝公司秉承“人与印刷”的传统理念, 进而提出了“信心、创新、进取”的全新主题。面对金融危机的影响, 高宝公司并没有盲目应对, 而是根据企业自身的具体情况与市场环境, 客观制定相应战略。更重要的是, 高宝公司凭借在印刷领域的技术优势, 不仅让自己在经济不景气的情况下

保证竞争优势, 而且还让自己和客户都充满信心。

信心源自技术

高宝公司作为百年企业, 有着悠久的历史与厚重的企业文化, 不管年代的流失, 岁月的更替, 产品的科技含量始终是企业追求的目标, 更是自信心的来源。面对金融危机, 高宝公司没有自乱阵脚, 销售量不降反升, 仅2009年前两个月, 高宝公司就先后在宁夏银川、江苏常州、安徽合肥、浙江宁波、湖北随州、天津、山东、江苏无锡、广西南宁、广东汕头, 黑龙江哈尔滨等地签约, 范围涉及书刊印刷、商业印刷、食品包装、报业印刷等多个领域。

高宝公司的不断成长与发展, 与过硬的技术实力密不可分, 同时也是最大限度地帮助客户提高行业竞争力, 只有优良的印刷设备才能生产出竞争力卓著的产品。高宝对技术的信心, 也是客户对高宝公司的信心。

创新源自追求

印刷术作为中国四大发明, 经历雕版印刷、活字印刷、短版印刷等不同技术的革新, 为中国文化乃至世界文化做出了卓越贡献。随着

历史的推移, 近代印刷术的传入和发展, 我国传统手工印刷技术逐被先进的机械化印刷所代替。如今中国印刷逐步从学习模仿向独立研发前进, 技术创新不断激励并推动中国印刷水平的提高与发展。

高宝公司作为印刷机生产领域的领导者, 面对中国印刷界对技术创新的需求, 连续两年举办全国巡回技术研讨会, 受到了业界的广泛关注与好评。通过技术研讨会向中国印刷界宣传、推介高宝公司的最新技术, 并传达高宝公司永在追求、推陈出新、不断前进, 在创新中持续发展的理念与信念。2009年高宝依然有更多的新技术奉献给印刷界。

进取源自责任

进入2009年, 印刷行业将面临更加复杂的市场竞争, 随着部分中小企业的破产与倒闭, 行业格局、市场份额有可能面临重新洗牌, 如何在危机中抓住机遇、发展企业, 成为企业主谋求的重要课题。面对金融危机、市场萧条, 高宝公司认为, 只有具备一颗进取的心和积极面对困难的态度才是突围而出的有效手段。

高宝公司自从1817年成立以来, 经历了各种困难, 市场动荡并不是一个企业能左右的, 遭遇挫折与困难也是正常的, 但是选择如何面对将决定企业未来的发展。作为一家成绩卓著、实力雄厚、技术领先的印刷机制造商, 越是在困难环境下越要负起一个企业的责任, 努力进取、不断追求, 给予客户信心, 帮助其共度难关, 携手共同发展。



冲破冰河“守”业更“创”业

——从德国高宝看2009国内印刷市场变化

国内大多数的企业是带着“观望”、“保守”、“悲观”的心态进入2009年的，印刷行业也不例外。一片肃杀之中，哪怕是一丁点的好消息都令人振奋不已，而日前笔者了解到印刷业三大巨头之一的德国高宝公司2009年开年见喜，订单频频，更是给萎靡不振的印刷行业注入一剂强心针。

据可靠消息，仅仅2009年前两个月，高宝公司就先后在宁夏银川、江苏常州、安徽合肥、浙江宁波、湖北随州、天津、山东、江苏无锡、广西南宁、广东汕头，黑龙江哈尔滨等地签约，范围涉及书刊印刷、商业印刷、食品包装、报业印刷等多个领域。作为世界印刷界三大品牌之一的德国高宝公司在经济萧条时有如此成绩，无疑令人欢欣鼓舞、更令人震惊！惊讶之余，业内人士不由得纷纷探究这一系列订单背后的真实缘由。笔者经过深入探访，对此现象进行了透彻分析。分析到底是什么原因让以务实著称的印刷企业甘愿掏出“真金白银”大力度投资，并思考了危机背后隐藏的种种机遇。

出于企业自身的考虑

1. 提升抗震能力

由于抗震能力弱小的企业受资金链、外单数量等因素的影响纷纷淘汰出局，反而给一些抗震能力强的大企业以反击机会，在萧条时节约了比以往更多的订单。因此，企业意识到只有强大才能提升自己的抗震能力，购买设备扩大规模是最快最直接的方法。作为世界三大印刷品牌之一的高宝，在单张纸胶印领域包括大幅面方面一直成绩不菲，购买最先进的技术成为企业在

寒冬中抵御寒风提升竞争实力的首选方法之一。

2. 业务量刚性需求

据了解，大规模、有特色的印刷企业在去年不但没有受到影响，相反订单数量不降反增，为了运作足够数量的订单，购买设备成为这些企业的刚性需求。因此，即便环境如此，却并不会影响这些企业购买设备的初衷和计划。与高宝此次签约的山东大众日报报业集团客户，日前订购的高宝生产线更是报社有史以来最大的一条印刷生产线，设备的引进正是基于集团大规模的生产计划需求。

3. 提升信誉竞争力、产品竞争力

金融危机时，无论是银行还是企业都在紧缩银根、减少预算，客户更愿意将钱花在刀刃上，花在有信用、有保障的企业身上，从而减少不必要的损失、保证产品质量。这样就导致有能力的印刷企业通过购买设备扩大规模来增强和体现自己的实力。同时，与高宝的联姻，无形中也提升了用户对自己品牌的认可度。

当然，优质的产品最为重要。现在，相关用户市场越是竞争激烈，用户对品质的需求也越是迫切和必须。这导致印刷企业不得不购买精良的设备提升自己印制产品的质量来提升自身的产品竞争力。无论是品质还是信誉，有着近200年历史，并依然保持创新天赋和活力的高宝都有不俗表现。大众日报报业集团购买高宝生产线的决定也源于高宝设备在杭州的《浙江日报》印制中所表现出的高性能、灵活性和印刷品质的良好口碑。

4. 延长产品线，增加新的利

润增长点

危机之下，越来越多的企业通过突破来寻求契机，增值服务、新高附加值业务成为选择之一。原有包装企业通过上印刷设备将产品链延长，利用已有成熟渠道，为用户提供完善的一站式服务。反之亦然，这就对设备的更新和增设产生了需求。据透露，此次高宝签约客户中，天津用户为高宝一家新的用户，业务范围既囊括印刷服务也涵盖食品包装业务。一直致力于“创新、进取、信心”理念的高宝，在业内总是有着健康积极的形象，成为这家公司进入新领域的选择。

5. 修炼内功，等待经济转好

经济不好的时候总听到“修炼内功”这个词语，此次通过了解，购买高宝设备的很多企业都在经济不好的时候购买设备的原因，主要目的是储备实力、等待时机！

在业务量不饱和的时候进行引进、磨合和调试，等待经济转好，就可以马上适应新的经济环境，以最快的速度跑在其他竞争者前面。高宝此次签约的广西南宁地区的广西民族印刷厂就是这样的代表企业，他们已是第三次订购高宝设备。这家以书刊为主的国有大型印刷企业，虽然有不错的产能，但是再新进一台设备并不能完全饱和。为了以后的发展，他们还是选择了此时投资。

出于外部经济环境的影响

1. 国家利好政策支持

国务院拿出4万亿元以及十大措施作为拉动内需投资之用，各行各业有了转机，作为服务型产业的印刷业，也渔翁得利。更为重要的是，去年国家推出的各项针对印刷

业的政策，如进口印刷设备可申请贴息、印企购买设备可抵扣增值税、关税降低3%等优惠政策，对企业设备的更新换代有着很大的吸引力。

2. 内需市场仍有扩大空间

我国是印刷制品的大出口国，但是随着外部金融环境的变化，外单数量在减少，令更多的企业投身到仍有扩大空间的内需业务的竞争中来。这种市场环境的变化，也迫使以前专做内需的企业购买设备提升自己的竞争实力。高稳定性和高品质的设备成为必需品。从高宝原先更多被做外单企业用户追捧到现在越来越得到做内需企业的青睐，这种客户对象上的变化也可以说明这点。

3. 印刷行业正在进行优胜劣汰的洗牌期

以往规模良莠不齐的企业繁多导致的直接后果就是行业的无序和低价的恶性竞争，这成为长期以来难以解决的问题。而重新洗牌期的到来，让随便一台印刷设备就可以接单的企业逐步淘汰。整个行业环境朝着健康方向发展，这对企业提升管理水平、产品设备补充和升级起到了推动作用。

编后话

这些案例无疑是企业对目前市场充满信心的表现。相信在危机时刻，这种信心给予企业和行业的力量比资金援助更加重要和有效。同时，相信这其中也蕴含着目前国内印刷市场的些微走势。无论是些许回暖还是逐步走向内需，都是国家和企业在积极探索寻找更好的出路。

现今人们更多地谈熬过冬天、谈守住这份“事业”。殊不知，应对危机，除了要“守”业，还要“创”业，找对合作伙伴进行突破、开创出新的道路！也希望大家可以从高宝的案例分享中，得到一些启迪。

由于一项坚定而长期的策略，高宝在2009年的第一季度从中国收获了历史同期最多的订单。

高宝2009年在中国接到第一个订单——为“大众日报”生产Commander卷筒纸印刷机之后，这家全世界历史最长的印刷机制造商于2009年第一季度中又在中国接到了一系列购买不同规格单张纸印刷机的订单。根据官方的招标统计，在今年的前3个月中，高宝不仅在中标的印刷机数量方面取得了第2名的位置（以一标之差排在本行业主要供应商海德堡之后），而且在中标金额的统计中，高宝创造了历史同期最好水平位列众多企业之首，并大幅超于日本厂商。这不仅是由于高宝在高端配置的中等幅面和大幅面的印刷机方面处于领先地位，而且更重要的是由于高宝极其成功地推出了新型利必达105中等幅面的印刷机。这款极受欢迎的机器于2007年在中国首次面世，随后在德鲁巴2008展会上被进一步推向市场。在2年内，这种机型已经占到高宝在中国销售额的一半以上并且已经成为中等幅面印刷机的技术基准。

尽管进入中国的时间晚于所有的德国和日本竞争对手，但在过去的十几年年中高宝还是在这个市场上建立了强大的根基并且赢得了良好的声誉。高宝在中国的销售团队的规模最小，而且人数远远低于各个竞争对手，但是这个团队却具



Walter Zehner及其团队的部分成员

在经济危机中寻找机遇

有最强大的动力和最好的团队精神。通过这个团队持续不懈的市场培育，客户们已经认识到，无论是从投资咨询到印刷机操作还是到印刷厂管理，高宝都是他们真正的伙伴。最近几年的多项宣传活动已经使“高宝”品牌在中国进一步深入人心。上述活动的亮点之一就是每年一次的“高宝巡展”使客户了解在印刷机技术和印刷应用中的最新进展。将国外的最新发展趋势介绍给中国的印刷行业将有助于在印刷机制造商和终端用户之间建立持久的沟通需求。

一支同样积极主动的售后服务队伍将使销售工作变得完美无缺，因为他们会尽早地对客户需求进行预测，从而使这种需求不致发展成为终端用户问题。现有客户的重复订货率在新订单中占有很高比例的这一事实，就是高宝在全中国成功提供售后服务的证明，这些服务不仅仅局限于北京、上海和深圳周围的印刷中心，目前已被扩展到了像常州和宁波这样的二线城市。

“在过去的几年中，我们执行了一个连贯一致的战略，即以技术、品质和服务为基础，同时在品牌建设、宣传、销售和售后服务团队建设等方面作出了巨大的努力。”高宝“大中华地区”的CEO Walter Zehner说。“现在，在经济危机和市场萎缩时期，这些努力都取得了成果。尽管总的市场规模进一步缩小，但我们的销售却有所增加，并且成功地进入了原来被二手印刷机占据的中高档印刷机市场。”

在汉语中“危机”这个词在字面上有“危险”和“机会”的双重含义。Walter Zehner和他的团队已经看到了危险，但也成功地抓住了机会。为了使高宝在中国继续取得成功，他们正在做出最大努力，下一步就是要全力参加五月12 - 16日在北京举办的“第七届北京国际印刷技术展览会”。本次展会，我们将携德鲁巴展会上最新推出的利必达系列产品精彩亮相。为了更好地展现企业文化与技术实力，此次展会展位面积近900平米，刷新了高宝中国历次在国内参展的最高记录。此次展会，高宝公司秉承人与印刷的传统理念进而提出信心、创新、进取的全新主题。通过展会，高宝公司不仅仅要展现公司在科研技术领域的强大实力，更重要的是向中国印刷同仁传达高宝公司对中国印刷市场的信心和积极进取的企业发展态度。让我们在五月的北京再次聚首吧！

危机

“危机”的汉字。在汉语中“危机”这个词在字面上有“危险”和“机会”的双重含义

虽然中国市场目前还没有从全球性的金融危机中彻底摆脱出来,但在刚刚过去的2009年第一季度,德国高宝(中国)公司却接连传来了好消息:其在天津的最大客户——天津市华明印刷有限公司订购一台高宝利必达六色UV中等幅面印刷机RA105-6+L。而据权威统计,一季度中国销售量榜单德国高宝(中国)公司跃居第二位。面对众多企业缩紧腰包的时刻,天津华明却耗资引进最先进设备,而德国高宝(中国)公司却也能保持如此良好的销售业绩。带着这些疑问,记者日前走访了高宝(中国)公司的客户——天津市华明印刷有限公司,并采访到了天津市华明集团董事长刘乃兰女士和天津市华明印刷有限公司佟洁总经理。

华明与高宝的结缘

天津市华明印刷有限公司作为天津市华明集团的子公司,1997年从一家投资仅60万元的小型彩印包装企业,速成长为年产值9千多万元的以纸品包装印刷为主体,进行单纸盒类、彩箱类等多种产品的设计及印刷加工,集制作、印刷、后加工为一体的优秀印刷企业。

天津华明最初只有一台海德堡二手机,随着业务的扩大,从2002年至今,企业先后成功引进了5台德国高宝公司设备,成为高宝(中国)公司在天津和华北地区最大的客户。

回忆选择高宝(中国)公司之初,天津华明的佟洁总经理这样评价高宝(中国)公司:“真诚的服务是高宝公司的敲门砖!”原来,最初佟总是在海德堡和小森设备中选择,但是高宝的悉心打动了她,“那时,在得知我没有考虑购买高宝设备意向的前提下,高宝(中国)公司的销售代表景岩先生还是详细地为我介绍了设备的性能,并带我去其他企业实地参观设备的运



天津市华明集团董事长刘乃兰女士(右)和天津市华明印刷有限公司佟洁总经理(左)。

天津华明：冬天蓄势 春天出发

行情况”,最终,天津华明在2002年引进了第一台德国高宝利必达五色中等幅面印刷机RA105-5。而后在2004年再次补充引进了德国高宝利必达六色中等幅面印刷机RA105-6,随着天津华明高速、稳健的发展,至2007年又同时引进了德国高宝利必达四色超大幅面印刷机RA142-4胶印机和利必达四色中等幅面印刷机RA105-4。2009年出售了2002年购买的高宝利必达五色中等幅面印刷机RA105-5,同时引进了高宝利必达六色UV中等幅面胶印机RA105-6+L。

是金子总要发光,佟总给我们列举了两个实例:高宝利必达印刷机的辅助装置“差速”功能协助我们解决了印刷中掉纸毛现象而影

响到印刷质量的问题,从而帮助我们争取到了一个重要客户的青睐,超越其他印刷企业印刷中都有掉纸毛现象而影响印刷品质量的要求,就天津华明能以优秀的印刷质量而增加了订单的惊喜之余,我们也感叹高宝利必达印刷机先进的技术支持。另外,因为纸箱印刷需要一体成形,往往需要很大的幅面,但纸箱的大小往往根据需求而不固定。高宝利必达印刷机超大幅面印刷机经常因为比竞争对手的设备印刷幅面多出2厘米或3厘米能够印至142厘米的尺寸,就可以实现其他的印刷企业所完成不了的纸箱产品的印刷,这样的优势也使得客户将产品自然转化为天津华明的用户。

通过多年来的使用与合作佟总

给予了德国高宝公司的设备高度的评价,德国高宝公司优秀的设备品质、专业的售前服务以及完善的售后服务,最大程度的保证了企业的商业信誉,我们双方在设备使用方面的经验方面经常互相沟通,使得天津华明在短短的几年内发展成为天津印刷行业中的龙头企业。

特殊的合作方式

“我们这次的合作是建立在双方紧密协调的基础之上的,如果没有任何一方的配合和协作,就不会看到今天这样的效果!”天津华明的佟洁总经理和高宝(中国)公司的销售代表景岩先生异口同声地告诉记者。

此次天津华明购买高宝利必达

六色中等幅面印刷机RA105-6+L，而高宝（中国）公司负责销售天津华明2002年购买的高宝利必达五色中等幅面印刷机RA105-5。这给合作双方都带来了不小的难度：首先，卖掉旧设备到新设备到达工厂，中间存在3个月的交货时间空档，中间的生产订单安排怎么办？其次，天津华明希望旧设备有个好价格，而旧设备的买方则希望性价比越高越好，这之间又如何平衡？此次，此台旧设备的以往日常保养程度与质量，也关乎到高宝（中国）公司需要花费多少精力及资金去恢复旧设备来完成销售工作。

但是这些问题在两家公司默契的合作和相互让步之下似乎变得微不足道了：佟总告诉记者，如果没有高宝（中国）公司接手出售我们的旧设备，让我们自己出售，由于卖家对旧设备售后服务的特别要求，会影响到旧设备的销售结果，从而会造成对采购新设备的投资加大；而高宝（中国）公司的销售代表景岩先生对记者说，3个月内缺少一台设备印刷产品对于印刷企业有多大的不便和损失我们可想而知，如果没有天津华明的佟总对生产的缜密安排也很难以实现，双方今天的合作也不会成功。但是这些疑虑通过高宝（中国）公司首席执行官岑寒先生所带领团队的密切协

作，终于与天津华明佟总带领的团队完成了合作。而且更为值得称赞的是，由于天津华明对此台设备良好的日常维护及保养工作，为高宝（中国）公司最大限度减少投入的精力及资金恢复旧设备提供了很好的帮助及合作的前提。

成与败之间，就差那么一步，为促成这次合作，双方都做出了理解与让步，这次特殊的合作让高宝（中国）公司与客户之间多了一份沟通与真诚。

华明的管理策略

今年正值天津华明搬入天津华明工业园区的新厂房，集团和刘乃兰董事长给华明提供了最好的生产设备和最好的生产环境，而对佟总的要求就是：为客户提供满意、放心的产品，为天津华明的领先地位再创辉煌。

只有技术创新，才是企业发展的不竭动力。如果说前几次引进设备是提高生产效率，那么，此时引进高宝利必达六色中等幅面印刷机RA105-6+L的最终目标是让公司的产品在质量上有质的飞跃。对于为何此时购入设备，天津华明也有自己的想法：其一是由于印刷过程中特殊的UV固化后印刷品上没有喷粉，产品质量可以有很大提升；其二，国家在经济危机时期出台了很



天津市华明印刷有限公司佟洁总经理

多利好政策和降低了进口设备的关税，此时购入设备投入资金少；其三，危机中存在商机，挑战中蕴藏机遇。在金融危机带来重新洗牌过程中，谁准备充分、应对有力，谁就能抢占先机、把握主动。我们在冬天里做好准备，等洗牌过后形势好转，天津华明就会第一时间做好准备，主动出击。

尤其在外单减少的情况下，天津华明能够考虑到通过提高设备生产效率及能力来提升自身的品质与服务，在行业保持领先地位。而不是单纯以设备数量的递增来实现，只有提高自身的品质与服务，为客户提供更高的收益，才能让客户感受到企业真正地强大了。

如果说2002~2004年企业的进步是靠硬件，那么后期的推动主要靠管理，天津华明在2004年即启动了ERP系统并应用至今，起到了很好的效果。不仅如此，天津华明还高薪在全国范围内聘请了专业的职业经理人为企业转变注入新的活力。今年，天津华明仍在不懈努力，未来的目标将定位在外企和高端客户，做包装印刷企业中的优秀企业。佟总表示，2008年印刷的总产值为9200万元，未来5年内有信心达到1.5亿元。从佟总乐观而坚

定的目光中，我们看到了天津华明的美好未来！

链接：刘乃兰女士语录

她是今年“两会”中经济组唯一的女企业家；她是连续三届的全国政协委员；她在全国政协的提案连续被评为优秀提案；她被授予“全国优秀终身企业家”称号；她是一个拥有数千职工企业集团的当家人，经历过无数困难，但她总是能够带领员工闯出一条发展之路——她就是刘乃兰女士，全国政协委员、天津市华明集团的董事长、总经理。

她的女儿佟总这样评价她：“我母亲现在所做的决策，有60%都是出于对社会的责任！”

她这样评价自己：“低调做人，高调办事。高看别人，低看自己，才能得到别人的尊重。”

——虽然冬天来了，但是我们自身发热。困难有，但办法总比困难多，我们应该万众一心，同心协力，共度难关。

——保证不减人、不减薪，保证员工的工资，宁愿股东不挣钱、不分红，也要让大家安居乐业。

——作为一个一把手领导，30年坎坎坷坷，要“以德为本”，先具备德，身教重于言教，把大家利益放在首位，大家才能佩服你。

——我只不过比别人多一些财运而已。

——人活一世很短暂，我已经66岁了，但还能带带年轻人，当他们舍不下我的时候，我再带他们一段，只要掌握住大方向，细节我不管，依赖年轻人会托起更新的华明。

——到什么时候都不能忘了艰苦奋斗和努力进取，管理水平要跟上时代，两者结合，就能做成大事。

——文章引自科印网



天津市华明印刷有限公司佟洁总经理和德国高宝公司销售主管景岩先生



直面金融风暴 提振行业信心

2008年北京奥运会上，活字印刷术的表演相当新颖精彩，也向人们展示了这个中国四大发明之一承载的中华文明久远深邃的历史。这天我们杂志社记者来到位于江苏丹阳经济开发区的蓝和泰印务有限

公司，总经理蔡亭照接受了我们的采访，我们了解到一位民营印刷企业老总及其下领导团队的成功、独到的经营理念和市场眼光。

注重企业文化 扩大社会宣传

“宣传很重要，但是不能吹。”蔡总开口就表达了对企业形象宣传的重视。在我们从沪宁高速一路驶向丹阳的途中，就看到印有蓝和泰印刷的巨幅广告宣传牌矗立于公路旁，吸引着来往人们的注

意。在他的理念里，产品生产出来后向社会的推广销售与它的制作投入一样关键，因为这直接关系到企业的生存发展。

蔡总向我们问起上海字模一厂的消息，他想去那里买铜字模版用



作收藏。他说印刷业是人类传播知识和文明的重要产业，印刷企业更需要树立企业文化。高档新型的印刷机械固然金贵，但我们老祖宗的智慧结晶更有着巨大魅力。

蔡总还定期组织员工学习新技术、吸收新知识，《印刷杂志》上有关印刷最前沿的新技术报导他每期必看，有些文章他看完后觉得有帮助就画了圈，发到下面让员工学习提高，他实在地说书中自有黄金屋。

热爱印刷行业 规范企业管理

采访中我们得知，蔡亭照总经理18岁学徒开始接触到了印刷，从

的辛苦可想而知，而正是蔡总的那份热情、坚持和准确的市场判断力奠定了他日后的成功。

在蔡总眼中，很多民营企业的起起落落，外部因素固然重要，但是管理者的经营理念和经营方针最终决定了企业的发展命脉。蔡总要让企业健康长久的发展，于是他将眼光放得更长远，希望通过挂靠上市公司、规范企业管理来实现。由上市企业江苏恒顺醋业股份有限公司和江苏蓝和泰印务有限公司共同投资组建而成的镇江恒华彩印包装有限公司应运而生，它使蓝和泰向规范化管理企业迈进了很大一步。

注入一剂强心针！

购入高端设备 增加竞争砝码

这里记者提出一个困惑很久的问题，为什么蓝和泰对高宝的印刷机械情有独钟呢？蔡总说：“印刷行业有别于其他行业，设备决定了企业命运，俗话说得好‘工欲善其事，必先利其器’，高宝是我从事印刷行业，最先接触到的德国印刷设备。我信任高宝印包机械的品质，此外高宝完善的售后服务是我决定选择他的又一大理由。”从06年购入第一台高宝机器开始，它优秀的性能表现就征服了蔡总的管理团队，蓝和泰也与高宝结下了不解

10%的成本降幅，这样价格也下降了，就会得到更多的合作客户。考虑到企业的长期发展，这次投资正好给了我一个平台。”

蔡总乐观的说：“金融危机对蓝和泰这种有准备的企业反而是个机遇，怎么体现呢？危机使耗材大幅度降价，国家对进口印刷机实施了退税，这些机会和政策恰好为我们节省了大量成本。我们花了一年时间准备，选择在此时购入高宝的新机器，正好增加了我们企业的竞争砝码，可以接下别的公司不能接下的业务，市场占有率增加了。”原来趁着当下的金融风暴增强企业实力，先占市场，后赚钱，正是蓝和泰看到的契机。

眼前这位睿智从容的印包企业家，开阔明亮的办公室体现了他的个性和品味，心胸宽广，目光长远。他很懂得享受生活，爱音乐，爱钓鱼，热爱着自己的事业，不停地从实践中学习思考，紧跟行业的发展步伐，不断创新，使企业的宗旨“您的产品，我的包装”这句话更加响亮！

——文章引自上海《印刷杂志》



江苏丹阳经济开发区的蓝和泰印务有限公司，总裁蔡亭照先生 —— 直面金融风暴 提振行业信心

最老式的手摆机起步，在油墨的清香里熏陶，渐渐地他爱上了这行并意识到会以印刷作为自己的事业来奋斗。1995年他创办了蓝和泰印刷厂，如今才40出头已经把厂发展成拥有8台印刷机械，200余位员工的规范化民营企业。同时新厂区在建中，规模正不断壮大。创业过程中

在金融风暴带来的一片萧条中，国内大多数印刷企业都是带着“观望”、“保守”、“悲观”的心态进入2009年的。在如此压抑的形势下，蓝和泰却花数千万巨资购入印刷机械行业三大巨头之一的德国高宝公司的大幅面5色胶印机，这个消息无疑给萎靡的印刷业

之缘。

这次蓝和泰再次购入一台高宝162大幅面5色胶印机，前期的投入无疑是巨大的，目的自然是为了提升印刷品的质量，赢得更好口碑。那怎样保证投资有回报呢？蔡总告诉我们，“利润产生主要在后道加工上，这台机器的购入将会带给我

活跃在高宝印刷机台前幕后的“最佳配角” ——访高宝香港公司维修服务部经理冯世昌先生

在印刷机销售市场中，售后服务是拓展销售市场的生命线，如售后服务没有跟上，既损害了用户的切身利益，更影响了销售印刷机的进展业绩。在高宝公司，活跃着一群在售后服务中默默奉献的配角，他们就是高宝印刷机维修服务团队。正是他们深谙当好配角才能贴近用户，赢取声誉这一道理，所以他们的工作得到用户的认同与赞誉，也为高宝印刷机在中国市场的立足、发展创造更多有利条件。在我们的采访中，冯世昌先生细说了他们团队的运营及服务情况，大家不妨从中领略高宝公司贴心服务用户的精髓。

记者：在销售市场中，售后服务至关重要，请你先介绍一下高宝公司售后维修服务团队的运营？

冯经理：现时东莞维修服务部主要负责高宝印刷机的安装、调试和维修工作，管辖地域包括香港、华南地区以及广西、福建等邻近省份。必要时，还要支持台湾地区以及越南、印度尼西亚、马来西亚等东南亚国家的印刷机安装及维修服务，可以说，我们需顾及整个亚洲区的售后维修服务。现时，东莞维



高宝香港公司维修服务部经理冯世昌先生

修部的工作不但专注安装新机器和维修旧机器外，还竭力与新老用户保持良好的沟通，了解他们的需求，协调解决在提供安装服务或维修服务过程中出现的各种问题。最近，东莞办事处搬迁新的办公室，有了更大的工作空间和配套硬件，使我们的售后维修服务工作上了一个新台阶。总而言之，东莞维修部需要不断提升对客户服务水平，更要一如既往照顾我们新老用户的利益。这样做不仅有利于用户，还可以进一步提升高宝印刷机在中国市场的品牌效应。

记者：东莞维修服务部是为客

户提供优质快捷的服务为主，还是以盈利为目的？

冯经理：毫无疑问，我们的宗旨主要是为用户提供优质、快捷的服务，并与用户建立和保持良好的合作关系，为用户未来的发展打下基础。当然，如印刷机超出保修期或合同以外，我们需收取一定比例的维修费用。但我们会努力使收费更合理，让用户更能接受。收费主要是为了补充日常部分运作的开支，盈利是其次的。而且，无论用户购买的是高宝新机器还是二手高宝印刷机，我们都会提供一视同仁的优质服务。

记者：如何为用户着想，解决急修疑难的问题？能否快速供应零配件？

冯经理：首先，我们有充分零配件的储备去解决紧急的需要，及随时可以提供给用户维修，以解决用户燃眉之急，这是一项强而有力的保障措施，以免造成用户更大的损失。

记者：高宝公司十分推崇印刷机远程诊断及维护服务方案，你能否介绍一下这套方案的精要及好

处？另外，你感觉这套方案在国内推广应用已经成熟了吗？

冯经理：高宝公司自1999年开始推出这个服务方案，大部份客户都会采用这个系统去协助他们解决突发性的印刷机的问题。远程诊断及维护系统的特点是可先令维修工程师清楚知道印刷机的故障原因，或许以个别不同情况下可以透过电话网络指导操作人员自行检修，帮助用户尽快恢复正常生产。

远程诊断及维护系统的精要是在高宝德国工厂的计算机里，已储存所有印刷机的操作数据，高宝用户一经许可，便可通过高宝专用的电话线把印刷机的控制系统直接连接到我们的维修服务中心，好让我们了解印刷机的运作情况，并及时进行诊断。此项诊断乃属高度保密数据，所以，当我们提供这服务时，会挑选资深员工去负责此项工作，并确保数据不许外泄及不可作其它用途。

这项服务推出后，这个远程诊断及维护服务方案在国内已经普遍应用，能为用户节省人力和维修时间。我们在培训操作人员的时候，



高宝公司提供印刷机远程诊断及维护服务

会在现场演示如何操作远程诊断及维护服务系统。

目前，全球主要有3个地方设置远程诊断维护服务中心分别在德国总部、北美洲，及广东省东莞。选址东莞的原因是基于两个主要因素：第一是顾及亚洲区业务发展的需要，其中考虑的一大因素是语言沟通的问题；第二是当用户印刷机出现控制操作问题时，我们可以在最短的时间里给予解决。

记者：由于近期金融海啸，很多用户为了节省开支，有些宁愿在国内加工仿制或找替代品，你认为这种做法可取吗？

冯经理：偶尔确有这种情况出现，我们曾接触过很多高宝印刷机零件的仿制品或替代品，但我们跟用户非常的强调这些零件会暴露出有以下的问题：一是质量参差不齐；二是当这些替代零件安装在印刷机上，如再出现故障的话，就无法查问题所在，也无法解除故障。三是该仿制品或替代品不能保证用户安全的准则。用户经三思后，为了避免因小失大，通常会找我们维修部安装原厂零件，以策万全。

记者：这几年从不同管道得知市场内有很多旧型及二手设备进入国内印刷机市场，特别是高宝印刷机械，你对此现象有何对策应付？

冯经理：在过往数年间，「高宝印刷机械」这个品牌及质量上已得到用户的认可。因而，在新机销售及二手设备进入国内的数量日益增加。有见于此，高宝维修服务中心为配合高宝的新旧设备在市场上的发展，亦提供所有一系列的高宝机械新旧型号的服务，包括检定、评估、维修及安装外，还可将高宝旧型机器翻新回覆正常状态。而这些新的维修服务在这数年间，也得到各新旧机用户的肯定及信赖。

记者：高宝怎样提供及协助用户操作培训？

冯经理：我们新办公室内设

有印刷培训中心，并特别安装了一座全新模拟控制操作台，随时可为用户进行上机操作与调校的培训。为了针对初次购买高宝印刷机的用户，首先请他们的操作人员到东莞培训部接受简单的操作培训，有了



机器翻修前(左)和机器翻修后(右)的对比

初步掌握印刷机操作的认识后，等机器到厂安装时，我们的工程师到现场作进行再培训，操作员更比较容易接受理解，达到事半功倍的功效。新机器安装调试完毕后，操作培训一般需要1-2周。总而言之，只要用户有需求，我们都会迎合用户的要求，提供完善的培训课程。

记者：目前用户对你们所提供的服务满意吗？你们如何对待用户的诉求，用户对你们的服务有什么建议？

冯经理：目前为止，无论内地及香港的用户对我们的服务都很满意。其主要原因是我们能提供迅速响应他们的紧急求助电话，能及时为用户排除疑难问题。经过多年

与客户的沟通和配合，彼此建立了良好的合作关系。这种贴心服务让用户对我们更有信心，并再购置新印刷机器时，都会先考虑选择高宝印刷机。每周7天24小时全天候为用户提供服务，随时接收用户任



何的咨询，以便在第一时间尽量安排工程师为用户排忧解难。这就是我们服务的承诺。另外，除了承诺5小时内到达的服务计划外，为了顾及一些离东莞较远的用户，现在我们在广州办事处已常驻多名维修人员，由他们兼顾佛山、江门、顺德、中山等地的维修服务，速度就会更快一些，对用户的服务也更优胜一些。

记者：你担任维修服务部经理多年，当中一定尝过很多酸甜苦辣，能否与我们的读者分享一下你的经验体会？

冯经理：不知不觉，在高宝工作差不多接近10年了。回想10年前，刚开始的时候比较辛苦，因为

客户对高宝的名字十分陌生，令我感到不知如何开始让客户留下深刻的印象。

经过我们多年的努力，高宝印刷机在市场上的声誉与日俱增，而客户层面上更加广阔。

再者，我们的维修服务团队越来越强大，大家团结一心，遇到问题一起坐下来商讨、解决。日积月累的工作经验日益丰富，工作越做越顺利，得到满足感。我们希望更多的印刷厂能战胜金融风暴带来的影响，顺利向前发展，这样我们才能有更多的机会与客户友好合作，把我们的服务做得更好。在此，向一直支持高宝公司、支持我们工作的用户表示衷心的感谢。

感谢冯经理在百忙之中接受我们的采访！在一个多小时的交谈中，我们深切地领略到，冯先生及其所带领的维修服务团队不仅有过硬的技术和丰富的经验，而且深谙用户的需求，急用户之所急，想用户之所想，坚持以“最佳配角”的精神活跃在高宝印刷机的台前幕后，为高宝品牌在中国市场的崛起立下汗马功劳。在此，我们也向无数隐藏在一个个崛起的印刷品牌及一幅幅精美印刷品背后的“最佳配角”们致以最高的敬意！

——文章引自《印刷资源》



高宝香港公司维修服务部团队

大众日报报业集团将转而使用高性能的高宝报纸印刷机

将有越来越多的高宝Commander印刷机落户中国

大众日报报业集团日前订购了一条分为两个部分的高宝Commander报纸印刷生产线，计划将其用于印刷《大众日报》及其子报。《大众日报》是集团旗下的核心出版物，创刊于1939年1月1日，是山东省最具权威性和指导性的大型综合性日报，日发行量达四十多万份，在全国省级党报中居于前列。大众日报报业集团还拥有其它10种报纸，其中包括发行量位居世界前100名的《齐鲁晚报》（发行量达105万份）和《半岛都市报》（发行量达90万份）。除此之外，还同时发行5份杂志并且具有一个极为活跃的网络展示平台。

大众日报报业集团社长兼党委副书记许衍刚表示：“在庆祝《大众日报》创立70周年之际，我们订购了报社有史以来最大的一条印刷生产线。当然，促使我们转而使用高宝印刷机的关键原因还是其先进的技术。早前Commander印刷机在杭州《浙江日报》所表现出的高性能、灵活性和印刷品质令人信服地证实了高宝在国内外报纸印刷领域的领导地位，它一定能够帮助我



大众日报报业集团社长兼党委副书记许衍刚在签约仪式后的讲话中对高宝印刷机给予了高度评价。出席签约仪式的嘉宾包括高宝大中华区首席代表Walter Zehner（右6）和双方的其他主要领导。

们实现集团的宏大生产计划。”

先进自动化的高性能印刷机

这台滚筒周长为1092毫米的Commander将于明年年初落户山

东济南的大众华泰印务公司。大众日报报业集团青岛还拥有规模位居华北地区前列的印刷厂。最新订购的该4/2印刷生产线的最高生产速度将会达到每小时17万份

全彩32页报纸，可以处理宽度为1720毫米、1562毫米和1440毫米的纸带，同时可以根据不同产品的宽度范围进行快速的调节。该印刷生产线配备了4个Pastomat纸卷架、4个H型（橡皮布滚筒压橡皮布滚筒）塔式机组、4套转向杠、2个各配备2个三角板的折页机上部结构和2台KF 5型夹板折页机。

其他自动化特性还包括彩色和裁切的套准控制、橡皮布清洗、供墨、用于活件安排和印刷预设的RIP界面和印刷软件。该印刷机可以通过4个EAE控制台进行控制。除此之外，该印刷机还将采用新的Schur报纸邮发技术。



将落户于山东济南大众华泰印务公司Commander印刷生产线。

多年来，大幅面双面印刷机只有高宝才有，而且众多的八色印刷机已不仅被发送给书刊印刷商，而且还被发送给了大型商业印刷商。我们的计算显示，就像采用64版、72版和80版的商业卷筒纸胶印机或三幅宽报纸印刷机一样，转而使用更大的幅面既可使大印量商业单张纸印刷商提高生产能力又可使使其提高成本效益。大幅面利必达的人员配备并不比中等幅面印刷机多，而且曾经更长的印刷准备工作时间也已经通过自动化而被大为缩短。

一次通过， 每张纸印刷四平方米

在高宝负责单张纸印刷机销售的常务副总裁Ralf Sammeck致开幕词后，我们产品团队的Jens Baumann就我们在大幅面利必达中使用的经过验证的单滚筒翻转印系统的优点做了解释说明。在去年的德鲁巴展会上，我们展出了一台利必达162a经过升级的机型，该机即使在双面印方式中也能印刷 $1,200 \times 1,620$ 毫米的整个纸张尺寸，而且只有五个而不是七个不印刷的狭长部分。这些优点合在一起将把可获得的图像面积增加10%，而且同时把切边废料减少达52毫米，从而提高了生产的灵活性并且增加了页面编排的选择。众多的自动化功能部件（其中包括具有自动预设功能的DriveTronic无轴传动的给纸机以及可同时进行橡皮布滚筒和压印滚筒清洗的自动换版装置）则进一步提高了生产能力。

轻松获得卓越品质

今天，印刷商必须对印刷质量进行持续不断的监视，而且如果

客户希望还要提供全面的证明文件。为此，高宝已开发出了三种类型的QualiTronic联机印张检查和彩色控制系统（两种基本型和一种专业型）。仅联机色密度控制一项就

可以帮助把开机废品减少达50%。而且由于测量、控制和文件编制都是连续处理而无需进行任何停机，这也大大提高了净产出量。一种新的为大幅面、中等幅面的印刷机特殊开发的软件包DensiTronic PDF已经被多个客户成功使用。一个装在DesiTronic工作台的测量臂上的传感器，将以330dpi的分辨率对印张进行扫描，能够探测出哪怕是轻微的与原始PDF文件的偏差（诸如正文的差异）。因此，您将无需进行迄今为止一直要做的费时费力的输入工作就可实现全面的质量控制。



一台用于每面4色双面印的八色利必达162a以9,000张/小时的速度为一本豪华的烹调书籍印刷了两个64版的书帖

高宝展示中等幅面和大幅面的大印量双面印设备

每面4色：更大的幅面 将使生产力得以增长

“不够大，就不够好”是高宝为其2008年12月9日的厂内公开演示会发出的邀请函上的口号。来自欧洲和海外主要商业印刷商的约60名代表汇聚在我们的拉德博伊尔分部，意图找出进行大印量每面4色生产的当前可选机型及其实际应用。除对理论进行了简要介绍外，我们还进行了印刷机演示，在这里人们的兴趣关注点从中等幅面的利必达106（它在短版全彩色双面印方面超强的生产能力在德鲁巴2008展会上得到证实）转移到了利必达162a（在双面印方式中它的纸张幅面被扩大到了 $1,200 \times 1,620$ 毫米）。



Anja Hagedorn和Wolfram Zehnle在利必达162a上主持演示活动

印刷准备工作的冠军利必达106印刷了三个活件，每个活件有400个成品印张





高宝负责单张纸印刷机销售的常务副总裁Ralf Sammeck强调指出，当前变得艰难时，重要的是要跟上技术前进的步伐，以便在历经磨难后变得更为强大、更加适应社会的需要



Jens Baumann简要介绍了用于中等幅面和大幅面利必达单张纸胶印技术的最新发展



Roland Reichenberger博士关于盈利能力的计算显示出提高自动化水平能够如何增强大幅面单张纸胶印的吸引力



“德益齐租赁”的Rüdiger Freiherr von Fölkersamb给出了在经济危机期间进行金融投资的提示

利必达106： 配备有大量独特功能部件的 印刷准备工作的世界冠军

我们的利必达106（中等幅面领域中印刷准备工作的世界冠军）所使用的自动转换的正反面印刷装置将为您提供精确套准、用户友好的空气设置及具有可加工多种承印物的能力等优点。其它胜过他人的功能部件则包括其DriveTronic自动化模块，由在这一幅面级别中所独有并给用户带来实际好处的两部分组成：可在控制台上设置的DriveTronic Feeder（给纸机）和DriveTronic SIS无侧规进纸机构。配备DriveTronic SPC印版滚筒直接驱动装置后，印刷机上的所有印版都可在一分钟同时更换完成，而同时进行的清洗和转换顺序则进一步缩短了活件的转换时间。DriveTronic Plate Ident将确保在自动换版过程中对印版进行预先精确套准，而且同时检查印版是否已被正确地安排在各个印刷机组上。

什么时候进行 每面4色的生产才合算？

产品管理部的Roland Reichenberger博士回顾了三年前一次主题为“用3B幅面进行每面5色的双面印，还是用增大一倍的幅面进行不翻转印刷？”的高宝厂内公开演示会已经论证了经济方面的考虑应该在幅面选择上起到决定性的作用。Roland Reichenberger指出，自那时起在自动化和生产能力方面都已经取得了明显的进步，同时给出了利用可为大幅面和中等幅面利必达提供的各种功能部件和配置所能取得的经济效果的实例。在大幅面领域，高度的自动化能够使生产能力明显增长，从而使账本底线上升，而为利必达106进行的ROI计算显示，自动化的回报将随着印数的减少而增加。

更大的幅面对大型 双面印刷机来说是一个优势

拿一个尺寸为190×280毫

米、用铜版纸印刷、印量为20,000份的128页骑马订书册为例，产品经理Anja Hagedorn举例说明了利必达162a双面印幅面的增大所提供的好处。由于现在可以在一张纸上安排64版而不仅仅是48版，新机型用两个书帖就可以印刷完成整个书册，而它的前一个机型则要印三个书帖（两个48版，一个32版）。这样一来可把所需的生产时间缩短几乎两个小时，使生产成本下降约3,000欧元（3,865美元）。

上述活件——一本有出血图像的豪华的烹饪书籍——随后在展示会期间以每面4色的生产方式在一台八色利必达162a双面印刷机上进行了“当场”印刷。这台印刷机在同行观众既警惕又挑剔的眼睛注视下进行了印刷准备并印刷了两个64版的书帖，然后允许这些观众对所完成的极好的印刷质量进行仔细的检查。Anja Hagedorn和我们拉德博伊尔客户展厅的主管Wolfram Zehnle对所涉及的各个步骤及多出75毫米的印刷长度和减少不印刷狭长部分

带给用户的好处进行了解释。

自动化对生存 而言可能至关重要

然后，一条惹人注目地配备了全套DriveTronic和QualiTronic选购装置的十色的利必达106印刷生产线演示了在当今可能实现的令人吃惊的活件更换速度。该机印刷的三个每个400个成品印张的活件进一步显示出这样的感受，即随着印量的持续缩小（至少在发达国家是如此），更高的自动化水平对印刷商的生存而言可能已经成为至关重要的决定性因素。

高宝Complete部门的主管Thomas Göcke指出，能够吸引印品买方的集成的工作流程可为您节省成本和时间。在这里，实现过程自动化的关键工具是一个以JDF为基础的管理信息系统，尤其将那些常常会占到全部生产时间75%的外围加工过程进行最优化。

金融灾难期间的资金投资

信用恐慌和金融问题是“德益齐租赁”管理委员会Rüdiger Freiherr von Fölkersamb讲演的中心议题，他解释了租赁交易所涉及的相关步骤。他得出的结论是：即使在今天这种不利的经济形势中，租赁在资本货物的投资中仍然是一个非常受欢迎的手段。这是因为租赁在成本和安全方面对出租人和承租人都能具有透明性。



行业成员对高质量印刷样品显示出了极大兴趣

在利必达162a上进行印刷演示后把印张摆开供大家仔细检查





有了这两台高度自动化的利必达106印刷机后，PT Gramedia已经在印度尼西亚和国外确立了自己技术领先的地位。
从左到右：Evi Soemardi（高宝代理商Intertek Sempana）、Gramedia的董事Hari Wardjono、Gramedia的生产经理Andy Budiman和Ori Santoso Hartono(Intertek Sempana)



在过去数年中，高宝先进的印刷机技术已经为Gramedia集团Cikarang印刷中心的业务快速发展作出了贡献，在这里有六台利必达印刷机已经被投入使用

PT Gramedia启用两台新的利必达106八色双面印刷机

请您相信，我们能够完成！

利必达106——高宝在中等幅面领域的印刷准备工作的世界冠军，让自己的旗帜也在高速发展的亚太地区飘扬。两台都配备有DriveTronic SPC印版滚筒直接驱动装置的八色双面印刷机的投产，使印度尼西亚的市场领导者——建在雅加达的PT Gramedia印刷集团与高宝一起在2001年首次建立的极其成功的联盟继续得以发扬光大。

这两台八色双面印刷机将在集团的Cikarang用于印刷杂志和高质量书籍，这是PT Gramedia预期会快速增长的一个领域。

Cikarang印刷中心于2005年启用，随后在2008年把生产面积扩

大到了12,000平方米，从而以价值1,400万美元（1,000万欧元）的总投资提高了它在PT Gramedia印刷集团之中的地位。Gramedia的董事Hari Wardjono希望能够保持公司强劲的增长率。

各种选购装置

生产经理Andy Budiman说：“对我们来说，新的八色双面印刷机就意味着重大的技术进步，它们在质量和生产能力方面提供更大的潜力。我们以前的四台利必达都是四色印刷机。但是，顾客的愿望发展得很快并要求我们有新的思路。我们没有吝惜投资：相反，我们利用了每一个可能的选购装置。”这两台机器于九月到货并由高宝的印刷指导员进行了安装和投产。

除全自动换版、DensiTronic S比色系统、LogoTronic基本型和轻量纸印刷用组件外，PT Gramedia还为新印刷机选购了DriveTronic SPC印版滚筒直接驱动装置。这些选购装置使该机在仅仅一分钟内就可同时更换全部八张印版，而且它

们与并行加工的能力结合在一起，使活件更换能够被极快地完成。

Andy Budiman继续说：“我们从印刷工中选出十二个最好的雇员来参加关于使用新利必达106系统的两周强化培训课程，以便能够全面开发出利必达的巨大潜力。在十二月初采用了两班工作制，在新的一年里中则将扩大到三班工作制。我们立刻从印度尼西亚政府接到了一份200,000册书的订单，这是一个不许延迟的订单，因为它们将被用于与总统和议会选举相关的一项信息活动。所以为了不使顾客失望，我们别无选择，只能说‘请您相信，我们能够完成！’现在我们能够更经常地给出这样的回答，即使在截止时间非常紧迫时也是如此。我们当前印刷约300种杂志，与书刊生产加在一起，每月的产量达到七百万册。新的利必达106印刷机能够帮助我们大大提高这个数字。”



PT Gramedia的两台利必达106八色双面印刷机均配备了印版滚筒直接驱动装置，可以进行超快速的活件更换



对许多国家的中小型企业来说，租赁新设备已经成为一种替代寻求信贷额度的普遍方法

“德益齐租赁”：提供流动资金和专有技术

在当前的金融危机中， 租赁工具能够成为解决之道吗？

在印刷媒体行业中，为已计划好的投资采取灵活的融资观念在公司的期望清单上被排在前列。为这种投资提供资金的最先进的方法之一就是租赁。在租赁的诸多优点中有两个优点格外引人注目，就是租赁可能成为保护流动资金而又不在于资产负债表中显示出来的一种手段。但是信贷恐慌对这种借款的替代方法产生了何种冲击呢？

一方面是全球性的需求下降，而另一方面则是各个公司对投资昂贵的生产工具的明显不情愿情绪：简而言之，这些都是最近世界金融市场瓦解的后果。印刷机部门预料2009年的营业额将有相应的下降，因为客户的投资决定变成了一种猜测而且变得不确定。由于各公司大量削减自己的预算，所以广告收入在经济衰退中将首先遭受损失，因此许多大部分收入来自广告印刷品的印刷商将会失去业务，进而导致用于购置新设备的资金减少。

德国政府已经创立了一项用于稳定金融市场的特殊基金

(SoFFin)，并且已经拟订了银行救援方案。一个又一个的银行得到了SoFFin的保护和来自国家的帮助。但是政府优先考虑的事项之一应该是使这一援助用于帮助那些最需要的人：作为德国工业脊梁的中小型企业(SME)。政府必须确保把这些钱用于保持信贷额度的开放，从而为这类企业提供流动资金。

作为德国经济中最大投资者之一的租赁部门，也在体验着主要以流动资金短缺形式出现的金融危机所带来的恶果。许多租赁公司提供资金的基础已经明显萎缩，这样在为新的业务融资时就很容易形成

瓶颈，因为如果不能从现有的投资中获得新钱，则融资资金就不能持续流向中小企业。其后果可能具有惊人的严重性，例如会限制印刷机制造业赖以执行其日常业务的灵活性。而且，那些没有银行或银行集团作母公司的租赁公司，可能发现自己处在严重的困难之中。

德国的储蓄银行 被认为值得信赖

因而可以断定，如果在当前的经济衰退中需要进行一次重要的投资，印刷商就会面对进退两难的局面：在一个像这样具有挑战性的市场环境中，谁会愿意在对公司、行业 and 所需设备不了解的情况下提供资金呢？他们需要一个既有能力对他们的资产状态进行适当的评估、理解所涉及的问题和对新工具的需要而且能够提供必要资金的伙伴。在这种情况下，对行业 and 所需资本货物的深入了解对于评估所提议的投资是否可行将变得至关重要。

由德国的储蓄银行(Sparkassen)拥有、提供资金并主办的“德益齐租赁”就处在一个相对令人安心的位置。储蓄银行被认为是可靠的机构，在危机时刻尤其如此，这就是为什么在当前金融灾难中他们却报告有来自困惑的投资者的资金流入的原因所在。

尽管危机已经使人们以更加批判的态度对银行业进行评价，但各种类型的银行在群众心目中的形象已经有了精细的区别：被调查的德国人中有70%认为大银行的声誉已经受到损害，55%的人认为Landesbanken（公共部门的银行）的形象受到玷污，但是足有一半的被调查者相信储蓄银行没有丢面子，而且17%的人认为危机实际上使储蓄银行变得更为强大。储蓄银行建立在可持续性、可靠性和最佳利润风险比之上的健全的业务模式已经经受住了时间的检验。“德



Rüdiger Freiherr von Fölkersamb，位于巴特洪堡的“德益齐租赁”的管理委员会的成员

“德益齐租赁”在19个国家设立了38个分支

加拿大 - 哈利法克斯

美国 - 芝加哥

瑞典 - 斯德哥尔摩

德国 - Bad Homburg v. d.
Höhe (HQ) 加上10个分支

爱尔兰 - 都柏林

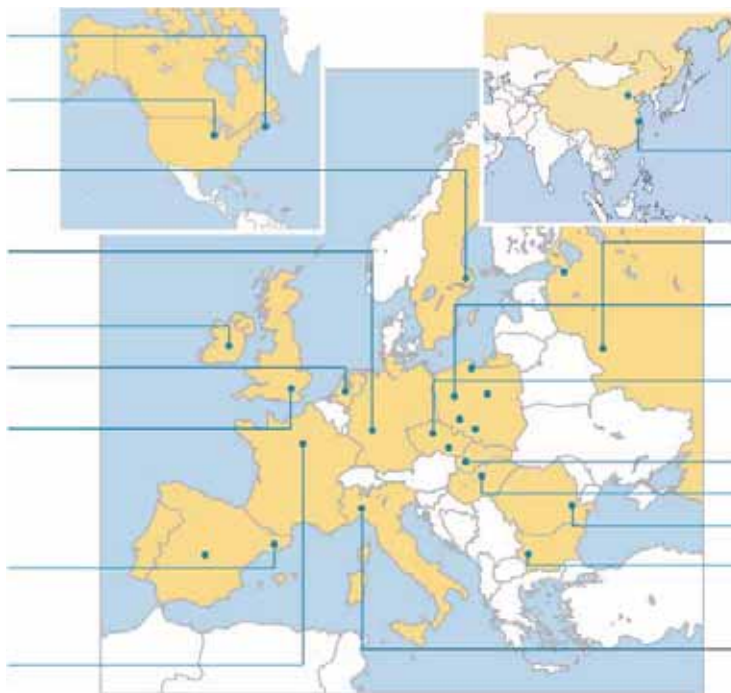
荷兰 - 阿姆斯特丹

英国 - 伦敦

葡萄牙 - 里斯本

西班牙 - 巴塞罗那、马德里

法国 - 巴黎



中国 - 北京、上海

俄罗斯 - 莫斯科、萨马拉、
圣彼得堡波兰 - 华沙、格但斯克、波兹南、
弗罗茨瓦夫、卡托维茨

捷克共和国 - 布拉格、布尔诺

斯洛伐克 - 布拉迪斯拉发

匈牙利 - 布达佩斯

罗马尼亚 - 布加勒斯特

保加利亚 - 索非亚

意大利 - 米兰

“德益齐租赁”所执行的业务模式也具有同样的特征。

精通本身业务

45年多以来，“德益齐租赁”向自己的客户提供了自己在工业方面的深入知识。这已不再完全限于资金的筹措，而是已经扩展到了包括工厂和机器的收购、技术服务、转售和最终处置在内的一套完整业务。而且一个客户与他们的储蓄银行之间广泛而长期的联系（银行对他们的信贷价值的评估不仅仅建立在单调的财政数字和账户之上，而且还要建立在质量因素之上），对联合执行中小企业提出的投资项目来说是一个极好的起点。“德益齐租赁”在这一部门中的领头羊角色与公司想把工厂和机器租赁给小型公司的强烈兴趣将使“德益齐租赁”处在一个相当强有力的位置。

联合子公司KBA-Leasing

“德益齐租赁”通过与主要的印刷机制造商和经销商保持极好

接触和建立合资企业而使其对印刷媒体行业有了更为广泛和深入的了解。它通过一个十年前建立的联合子公司——KBA-Leasing GmbH而与科尼希&鲍尔进行着异常密切的联系。它提供的服务范围不限于单张纸或卷筒纸印刷机，还包括印刷钞票、证券和金属的特殊印刷机。这种联系已经扩展到了德国之外。

全世界对德国印刷机都有需求

由于高宝把自己产出量的80%以上用于出口，所以融资项目在国内和国外对印刷机的销售都变得至关重要。“德益齐租赁”在德国之外的十八个国家建有分公司，从美国 and 加拿大到整个欧洲及遥远的中

国，因此在国外也可提供宝贵的支持。通过“德益齐租赁”所掌握的关于当地市场的知识及在商业实践、法律和税收系统方面的地区差别，可以为那些有兴趣在国外投资或进入国际市场的高宝客户提供援助和他们在这些活动中所采用的方法提供支持，并且在最终使其受益。与客户的讨论还包括诸如IAS/IFRS账目结算或US-GAAP标准这样一些问题。这样可帮助消除租赁的复杂性并确保客户在选择租赁作为一种获得新工具的手段之前清楚地知道自己的课税情况。

通过与高宝合作，“德益齐租赁”已经获得了这个部门的私密知识和它的融资要求。在评定信贷价值时这种专业知识将会使客户受益，因为租赁物的可收回价值就是评估的一个方面。这就使我们有了一个超过客户当地银行的重大优势，可以同时帮助设备供应商和投资者，即使在当前这种挑战性的时刻，也能全面开发潜在的另一种可选择的融资工具。



在中小型公司占优势的印刷媒体行业中，租赁正在越来越多地取代贷款成为为卷筒纸和单张纸印刷机融资的一个手段



对Dagmar和Olaf Elsholz来说，利必达75是他们公司40年历史中最大的投资

为首都提供的一流印刷机

德国的第一台利必达75在柏林安家落户

德国国内第一台利必达75去年九月在柏林一家仅有五名雇员、生产占地面积仅300平方米（3,230平方英尺）家族经营的公司Druckerei Elsholz投入使用。该公司的基本客户中很大一部分是常客，其中有广告公司、银行、艺术家和零售商。购置这台利必达75后，Elsholz已经把生产能力从双色扩大到了四色B2。

Elsholz的产品种类异常繁多，从业务通讯到促销的广告传单和诸如展览开幕式这样的文化活动的高

质量门票，甚至有私人快递服务部所用的邮票。

Elsholz的吸引力在于它以家

族为基础的结构、它的灵活性、可靠性及与顾客直接的面对面的交流，在数字化通信的冲击下，面

对面的交流正变得越来越少。该公司于40年前在Kreuzberg区成立，并于1986年北迁到Wedding区的Schwedenstrasse工业区。印刷、模切和折页的设备都被放置在一楼，而管理、印前和数字式印刷部门与其它用于整饰和发货的区域则被安排在二楼。Elsholz最初规模不大：当Harald Elsholz在1969年接管业务时仅有一个印刷车间并且没有客户基础，只有一台罗塔印刷机、一个看版台和一个办公桌。

紧凑而且环保

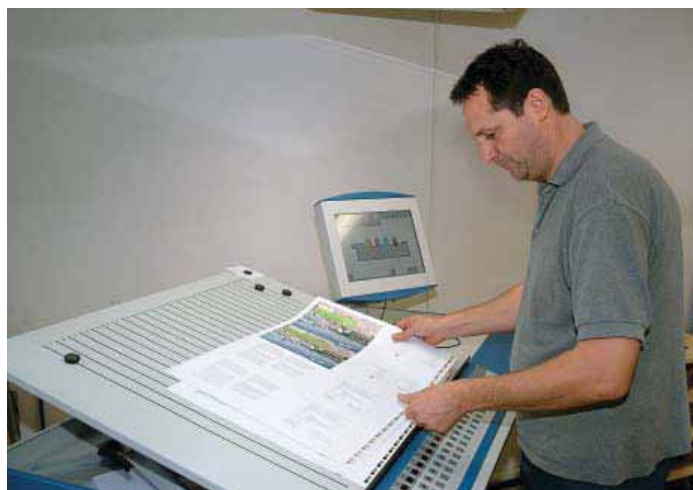
Elsholz于三年前首次与高宝直接联系。去年年初Harald Elsholz和他的主管印刷工Frank Reissner开始寻找新印刷机。当高宝的拉德博伊尔工厂首次展示利必达75时，



主管印刷工Frank Reissner对新印刷机的选择拥有发言权



缺少空间对紧凑型利必达75来说不是个问题



在GrafiControl控制台上进行符合人机工程学要求的操作

这两人随后决定等待这一款的机型。他们于9月3日接到了他们的这台新印刷机，并在9月9日用它加工了第一个活件：两次印刷并经过上光整饰的六色门票。对他们订购的这台利必达75的四色机型进行的首次严峻考验包括有多种颜色的图像区域和浅色阴文字体：这是被该机器轻易征服的一次挑战。自那时起，该机印刷的每个活件几乎都有四种颜色。据Harald的儿子，现任总经理的Olaf说，利必达紧凑的占地面积和很低的能耗（这两项都大大低于这一幅面级别的标准）都是影响印刷机选择的决定性因素。这是因为印刷车间的建筑为配置四种颜色的操作留下很小的空间，而降低能

源成本则是所有公司的一个主要目标。这些好处已经在公司可为活件给出的很低的报价中反映出来。

主管印刷工Frank Reissner在先前的雇主那里曾经在高宝印刷机上工作过，他非常欣赏与印前部分的CIP4连接及在收纸部分通过触摸显示屏对印刷运行进行控制的方便性。实用的自动化水平，其中包括对角套准、清洗装置和GrafiControl控制台连同联机密度计，使印刷机的操作变得更加容易。在利必达75上工作了最初的几周后，Reissner相信所生产的印品完全可与较大机型的印品相比。该机仅仅是建造得尺寸较小而已。

Elsholz的灵活性和对顾客的

关注反映在公司的印量上，它可以至少至50张广告传单或100张圣诞贺卡，采用数字式印刷或胶印。有时顾客为了质量的原因特别要求使用胶印。当然，Elsholz也喜欢印刷数量较多的产品，从商业文件到小册子，从散页印刷品到折叠印刷品，以及许多其它产品，所有这些都可进行压痕、折叠、打孔线、模切、骑马订和覆膜或金属箔层压加工。这就意味着它甚至可以生产邮票。尽管“德国邮政集团”没有包括在订单簿中，但Elsholz为私人快递服务部加工的工作越来越多，这些服务部已经发现使用其销售区域的特有图像将会很有市场。印刷数量从1万到500万枚，而且利必达75毫

不费力就可以满足邮票生产所需的高质量标准。

一代人的演替

新印刷机和数字式工作流程的引进一直都伴随着这个家族企业的持续变迁。Harald Elsholz现在在一周只工作几个小时，而他的夫人Dagmar则继续领导着公司，处理顾客联系和管理方面的工作。儿子Olaf则把精力集中在印前和整饰，但在需要时也会操作一台印刷机。如果有紧急订单，Frank Reissner和一名第三年的学徒会在合同工的辅助下操作印刷机。

利必达75大大提高了生产能力，从而使Elsholz重新计算了公司的产品种类和范围。这样一来，许多顾客就不再需要把新订单通知给公司，而是只需传送印刷数据即可使利必达75在最短的时间内完成该活件。速度和灵活性，这些也是印刷行业正在发生变化的转变，各个公司即使是家族公司也必须参与其中。



为一家私人快递服务部印刷的整版邮票和模切版



颜色浓重的区域和阴文字体：主管印刷工Frank Reissner（左）向高宝的销售经理Michael Grieger显示四色印刷机首次完成的印品



左起：分部印刷经理Pierluigi Benedetti、高宝销售经理Silvano D' Alessandri、生产总监Piero Galli和KBA-意大利营销经理Dario Braschi在新型利必达前合影



Giunti Industrie Grafiche用三台利必达中等幅面和大幅面单张纸印刷机进行生产



Giunti位于佛罗伦萨附近Iolo Prato的Via Ghisleri的生产厂

Giunti Industrie Grafiche依靠大幅面和中等幅面的高宝技术

用于封面和书刊生产的新利必达105

对意大利文学界中的任何人来说，听到Giunti Editore这个名称就会自动联想到销路非常好、工艺精致的限定版书籍。作为早在1841年由Alessandro和Felice Paggi建立、自1975年起由Giunti家族的人领导的一个家族企业，这家建在佛罗伦萨的公司已经发展成为一家主要的出版集团，其名声已远播到意大利疆界以外。

Giunti Editore集团的活动不限于出版和印刷艺术、文学和科学类书籍：它的产品范围还包括学校的教科书和音乐、旅游、烹饪、休闲与运动类的书籍及产品目录册和杂志。除此之外，该公司还积极涉猎新媒体和电子学习项目。

自1991年起进行工业规模的生产

Giunti Editore最初只是一个在必要时进行外加工的规模不大的印刷车间，只是在1991年收购了一个在佛罗伦萨附近Iolo Prato的印刷厂后才开始进行工业规模的印刷生产并以Giunti Industrie Grafiche的名称加入到集团之中。今天，这个具有42,000平方米（453,000平方英尺）生产面积的130,000平方米（1,400,000平方英尺）的生产场所，具有印前、印刷、装订、整饰、包装和发货等部门，为约160人提供了就业机会。

Giunti Editore与高宝的联系始于1996年和一台利必达104五色B1

（40英寸）印刷机的到货。随后在2000年到货的是一台五色利必达162a，在2003年到货的是一台同一型号的四色机型。最近，Giunti又购置了一台新一代的利必达105五色印刷机，该机配备有高速生产用组件，支持高达16,000张/小时的产出量和重量在60和350克/平方米（84磅的封面到160磅的Bristol光

泽纸）之间的承印物。印刷机具有CIPLink联网能力、ACR自动套准控制装置和DensiTronic闭环密度计，可最大限度地缩短印刷准备工作的时间，从而获得最大的生产能力。

对质量和创新充满信心

生产总监Piero Galli说：“对

利必达单张纸技术的最新投资再次显示了我们的高宝的信任。对他们的印刷机，我们最看重的是交付的产品所具有的极其精细的质量和他们的不断创新的政策。我们不断从大幅面和中等幅面技术的新的进步中直接受益。在技术服务方面，作为全部采用高宝机器的印刷厂，真使我们受益匪浅。”

Giunti Industrie Grafiche的分部印刷经理Pierluigi Benedetti对此表示同意：“我们的印刷机操作者都接受过一流的培训，对高宝的印刷机有着透彻的了解。各台利必达之间相互完美补充并且提供了高度的生产灵活性。在新型利必达105上印刷的活件几乎有一半是封面和书刊。尽管这台印刷机具有如此高的产出量，但我们仍然用它印刷页数不多的出版物，因为它的高速印刷准备工作使它能够以良好的成本效益印刷甚至中、短版活件。第五个印刷机组既可以用于不同语言的文字加印也可以用于上光。”



Giunti Industrie Grafiche专门从事Leonardo da Vinci和其它世界知名画家作品限定版的精致制做，而且只用最精美的材料进行印刷

对环境友好的Genius是制卡大师们的生产能手

建在麦克斯菲尔德的“塑料卡服务有限公司(PCS)”用安装一台Genius 52UV的行动强调了自己要进行对环境友好的第一流印刷的承诺。

塑料卡市场被认为是没有边界的，而“塑料卡服务有限公司”的确做到了其在信笺抬头上所说的——尽管有从智能卡、带相片的身份证和代金卡到密钥卡和无现金的餐饮卡的产品范围，数量从仅仅一张到一千万张，但公司的服务绝不是“有限的”！据估算，仅在英国每年就要印刷7亿5000万张卡。考虑到PCS具有的超过十六年生产卡的历史，该公司对市场上注重质量的客户有吸引力就不足为怪了。

这就是Genius的性能产生意外收获的地方，正如PCS的联合常务董事Rob Nicholls所解释的：“在塑料承印物上印刷存在一系列的挑

战。浓缩的图像区域和小号字的正文（经常是与实地颜色相反）要求很高的精度，而且材料的本性使得在准备阶段或在您停机清洗橡皮布时所产生的废张在财政上和生态上都会造成很大的损失。考虑到所需的数量，传统的明智做法要求我们改用更大的印张尺寸，B2甚或用B1，但如果使用的是正规平印，这样做只能使问题复杂化。Genius的优点是它就是为在这些承印物上印刷而设计的；该机整个都是抗静电的，而且网纹辊系统减少了网点的增大，可在整个印张上获得更加清晰的图像和始终如一的鲜艳颜色，而且开机废张非常少。在使用较小的印张尺寸时，您可保持非常高的套印精度，而且因为该机是无水胶印的，所以每次印刷的图像都相同。最重要的是，卡片对客户来说是一种品牌的代表，这就意味着每



PCS的联合常务董事Rob Nicholls先生和他的Genius 52UV在一起

次印刷的卡片都必须完美的。”

PCS平均每月供应三百万张卡，通过代理商和直接的终端客户完成这一工作，人们发现，在他们决策的过程中，高宝印刷机的环保认证被证明是一个有利的因素：“我们的客户对他们负责代理的产品的起源越来越感兴趣，” Nicholls先生解释说。“他

们很自然地把这一点与承印物的可重复利用性等同起来，而且与他们一起工作并为他们的申请找到对地球最友好的解决方案，也是我们工作的一部分。由于买方越来越精通碳审计，所以他们惊讶但是高兴地发现，使用Genius时，高质量、价格效率和对环境友好并不是不相容的。”

德国高宝(KBA)公司位列创新制造商第七

根据1月21日《华尔街杂志》(Wall Street Journal)的市场数据中心(Market Data Centre)版公布的数字，在重工业设备制造行业的

专利积分统计榜上，印刷机制造商高宝公司(KBA)在前50强中位列第七，较2008年5月出版的统计榜上升了一位。

在这个榜单中，名列前茅的大多是在全球居领先地位的企业，如位列第一、第二的是来自美国的卡特彼勒(Caterpillar)公司和迪尔公司(Deere & Co)，位列第四的是日本的小松公司(Komatsu)，而高宝公司(KBA)则遥遥领先于其他印刷机制造企业，而且是欧洲企业中的排名仅次于瑞士电梯制造企业迅达



(Schindler)公司，迅达公司位列第五，这也是一个国际上数一数二的大企业。

专利榜创建于1968年，它定期跟踪17个行业在美国获得专利的情况，企业涉及全球，榜单的排名根据获得专利的数量、科学知识的

应用情况、专利转化为新产品的速度，以及专利资产创造的业绩等内容，它可以作为一个工具用于专利的分析和研究。对于每个企业的评估，还将根据他们的技术实力及其研发能力进行考量。



四台九滚筒印刷机中的三台于2008年3月29日在（米兰附近）Pessano、罗马和帕多瓦投入印刷生产，距RCS给高宝下订单仅仅十二个月多一点。第四台Commander于十二月在现有的Wifac印刷机拆卸完成后，在RCS位于Pessano的最大的生产厂开始生产。

在RCS的生产厂进行了一次2亿欧元（2亿5,800万美元）的升级并添加九台双幅宽大滚筒4/2型Commander及两台Comet印刷机后，这一举措再次显示了其对高宝技术的信心。

客户自行配置的小报印刷机

为Corriere della Sera生产的Commander小报印刷机于2005年7月投入使用。它们的纸带宽度为1,880毫米，滚筒周长为1,400毫米，可以生产出96版一份的报纸。与此形成对照的是为La Gazzetta dello Sport生产的双幅宽小滚筒4/1型Commander的620毫米滚筒周长和1,800毫米最大纸带宽度。它们专为进行每小时75,000份全彩色64版报纸生产设计制造。La Gazzetta dello Sport的幅面尺寸为310×450毫米。Corriere della Sera最初的出版物幅面尺寸为350×500毫米，但是在2007年纸带宽度下降后，幅面尺寸被改为350×470毫米。



RCS集团的技术总监Roberto Sardi（右）和高宝经销商GAM International的Davide Madureri在新型Commander前合影



安装在（米兰附近的）Pessano、罗马和帕多瓦的四台新的双幅宽小滚筒4/1型Commander印刷机把RCS媒体集团的高宝印刷机阵营扩大到了十五台

La Gazzetta dello Sport是意大利主要的运动刊物，平均发行量为400,000份

RCS媒体集团

为La Gazzetta dello Sport购置一套四台双幅宽小滚筒4/1型Commander

意大利最主要的媒体集团Rizzoli Corriere della Sera（RCS）把四台双幅宽小滚筒4/1型Commander印刷机准时投入生产，完成了开始于2003年的向全彩色转变工程的第二阶段。这个需要从大报转为小报的巨大工程是近年来欧洲报纸行业中所能见到的最大工程。

双幅宽小滚筒4/1型Commander印刷机都只能生产小报，而且装备有高宝获专利的窄纸带分拆系统。不存页生产由于把印版的消耗减半而节省了成本。翻转杆机构的取消缩短了印刷准备工作的时间并降低了印刷机的总高度。

密切的合作

集团报纸分部RCS Quotidiani的技术总监Roberto Sardi对双幅宽小滚筒4/1型Commander印刷机的性能感到高兴：“过去五年来，这两个项目造成了一些严重的只有强大的伙伴才能掌控的挑战。在那一段时间里，高宝在确定我们的特殊需要、满足所有与质量、自动化和生产能力相关的技术规格方面展示了其能力和灵活性。这就是使高宝赢得第二个工程的优势所在。我

们与有能力的高宝人员建立起来的良好关系将使我们能够实现我们所有的目标。”

增强了生产能力，降低了成本

Roberto Sardi解释说，选中双幅宽小滚筒4/1型的配置是因为La Gazzetta dello Sport的幅面尺寸较小，而双幅宽小滚筒的印刷机则更加灵活。双幅宽大滚筒4/2型的印刷生产线具有九滚筒的卫星结构，而双幅宽小滚筒4/1型的Commander也被规定为同样配置，以便在较宽的纸带上将扇形变形减至最小。

Roberto Sardi说：“我们在罗马和帕多瓦测试了半自动换版装置，并且将在今年年底在Pessano使用这一装置。在意大利劳动力的

成本很高，这是为什么我们选择高水平的自动化和产出量的原因。”

来自读者和广告客户的积极响应

La Gazzetta dello Sport新的幅面尺寸和编排、提高了的质量和彩色内容受到了读者和广告客户等的欢迎。因此，它的发行量逆意大利当前的趋势而动，保持稳定在400,000份，而且这一刊物的读者人数现已增加到370万，从而进一步巩固了其在运动市场的中心地位。随着新的双幅宽小滚筒4/1型印刷机在承担着La Gazzetta dello Sport发行量80%印刷任务的Pessano、罗马和帕多瓦生产厂投入使用，RCS已经为进一步的成长做好了充分的准备。



为阿拉伯联合酋长国迪拜的“海湾新闻”生产的大型Cortina双幅宽小滚筒4/1型印刷生产线将配备四个热风干燥装置，能够印刷冷固型、热固型和复合型的产品

迪拜的报纸先驱企业订购大型Cortina复合型印刷机

“海湾新闻”果断采用无水胶印

在率先采用新技术和出版形式方面的名声已扩展到阿拉伯联合酋长国及中东之外的建在迪拜的媒体出版公司Al Nisr Publishing LLC，计划在2010年年中转而使用无水胶印。面向外国移居者的英文报纸——“海湾新闻”的出版商Al Nisr Publishing在经过了严格的选择程序后已经签下合同购置一条Cortina双幅宽小滚筒4/1型印刷生产线。



在比利时和丹麦进行了大量的用和不用烘干装置的测试生产后，做出了购置Cortina的决定

这台配备有十四个纸卷架、四个热风干燥装置和三台折页机的高度自动化、有十四个印刷塔的印刷机将是欧洲以外的第一台Cortina设备，并且是第一台双幅宽小滚筒的机型。它将能够印刷112版全彩色大报，其中32版为热固型印刷。

沙漠中使用无水胶印的先锋

通过选择我们的Cortina，Al Nisr Publishing正在开拓一条使无水胶印从欧洲通向中东的道路，这再次展示了它的创新能力。总经理Obaid Humaid Al Tayer说：“多少年来，我们设定了阿拉伯半岛报纸生产中的创新步伐。例如，“海湾新闻”是这一地区引入小报规格的休闲增刊、家庭和儿童周刊杂志、单独的小报规格的板块、综合

性商业和运动板块、在高光泽纸上进行热固型印刷的板块、自动整页拼版及再生新闻纸的使用的第一家报纸。创新性的高宝Cortina强调了我们的被公认的中东技术先锋的角色。我们所选择的有四个干燥装置的配置将使我们能够印刷范围极广的冷固型、热固型和复合型产品，而且无需进行费时的换墨操作。这种卓越的灵活性只有在无水胶印的

Cortina上才能实现。除此之外，这台印刷机先进的技术将使我们能够提高我们的主要刊物“海湾新闻”和我们所有的增刊及杂志的印刷质量，同时缩短印刷准备工作的时间，减少废张及配备的人员。”

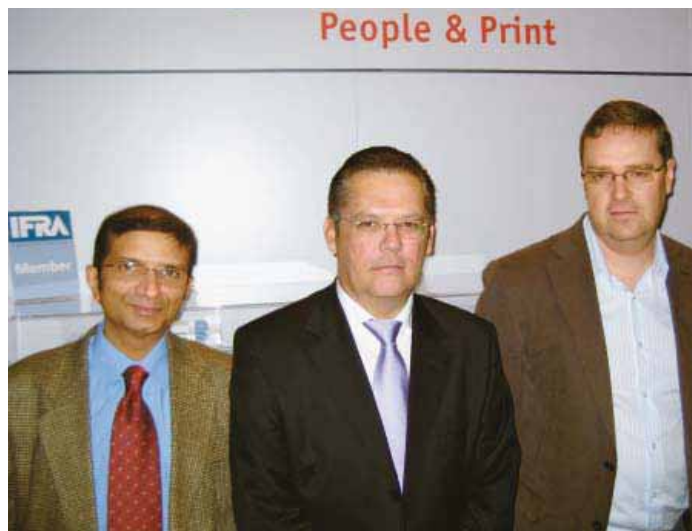
高宝负责卷筒纸印刷机销售的常务副总裁Christoph Müller说：“作出选择我们创新性Cortina的决定，是对高宝的能力拥有信心的

表示，是对执行通过工艺标准化来提高质量和效率的新观念的宝贵推动。”

茁壮成长的UAE媒体集团

在1978年作为一张日发行量3,000份的小报首次发行的“海湾新闻”在1980年改变为大报幅面。该报已经扩大到了阿拉伯联合酋长国之外，现在发行到巴林、阿曼、沙特阿拉伯、卡塔尔和巴基斯坦。当前，从星期六到星期四的平均发行量为118,339份，星期五为122,303份。联机版(www.gulfnews.com)于1996年推出。杂志刊物包括Friday、Wheels、Sport Xtra、Property Weekly和Entertainment Plus（周刊）和4Men、Aquarius及InsideOut（月刊）。此外，管理着两个英语广播电台的Al Nisr Publishing还是艺术、音乐和运动等活动的热心主办人。

在阿姆斯特丹Expo 2008展会上合影（从左至右）：“海湾新闻”的采购经理Philip Eapen、生产经理Dean du Toit和技术经理Alan Finch



根据工艺决定的数据最优化

如何在削减成本的同时提高印刷质量

现在一个大范围的发展趋势是为报纸印刷机配备热固型印刷干燥装置，从而使其除印刷标准的冷固型报纸外还可印刷半商业印品，或者甚至把两种工艺组合在一起形成复合型产品。由于市场的要求变得更加复杂，许多印刷商发现他们必须持续不断地提高质量而且同时需要削减成本。下面列出的是瑞士管理咨询服务公司Quality and More的印前和质量专家Oswald Grütter所提出的这些活动不一定是彼此不可兼得的相关证据。

当反差增大时，我们通常会感觉印刷质量得以提高。这可以通过使用白度级别更高的承印物、增加颜色的饱和度和/或增加图像的深度来给以实现。然而，这些增加的目的不仅仅是提高单个印刷图像的冲击力，而是要提高整个产品的冲击力，但在印刷报纸时却常常不能使用白度级别较高的承印物。所以人们向行业专家施压，要求他们用市场上可获得的其它耗材来提高质量。问题是如果用常规的ISO特性曲线生成数据，则给墨的适度增加就会使胶印达到其物理极限。

只在能被看到的地方使用颜色

如果CMY三原色是在一层黑色墨膜的下面，则在超过一个特定的面积覆盖率后，它们的增加不会取得可见的质量提高。的确，如果施加的墨量超过这一水平，通常会造成诸如蹭脏这样的质量问题，更不用说还会发生资源浪费。为所有ISO特性曲线规定的面积覆盖率实际上都太高。但是，几年前特别为印刷工艺开发出了一种把数据最优化的方法。以使用更多的灰色去除和比较少的总施墨量分色作为基础。相关计算在全部PDF页上完成，这样就能在不削弱生产能力的情况下大大减少产生缺陷的危险。

该过程需要对页面上的每个元

素进行最优化。干涉只能在灰色梯度数据中进行，可以根据胶印工艺的特殊性质“微调”这一数据。在这里可以使用设定值，而在印前部分通常会避免这样做，因为怕随后要对颜色进行调整。数据的最优化可在光栅图像处理过程中或在稍稍靠前的色彩服务器上完成。

假定在使用新闻纸时纸张的白度保持不变，则数据最优化的好处在印刷机和整饰加工中最为明显。因此，它们应该对印刷机的领机和下游机器的操作者最有意义。只从图像或所使用的耗材上着手提高质量，经常只有在进行多次尝试后才能见到所需的效果，因此容易耗费大量的时间和成本。

更多的颜色并不总是一种进步

在印刷机上提高质量的正常方法是通过增加施墨量和调整套准得到清晰的图像。但是增加墨量就像可能有积极的结果一样也可能会有消极的结果，如下所述：

增大墨量的好处

- 更大的色调范围
- 更大的色饱和
- 更明显的色反差

增大墨量的缺点

- 油墨消耗量增大
- 成本增加
- 输墨装置负担过重
- 润版液消耗量增大
- 灰平衡不稳定/偏移
- 容易出现错误的交迭印刷

在热固型和冷固型印刷中的缺点

- 油墨成本增加
- 在轻量承印物上透背现象加重
- 在卷绕和堆叠系统中出现粘页

冷固型印刷中额外的缺点

- 油墨在纸张中的渗透加深
- 在导纸辊和拉纸辊上的蹭脏加重
- 折页夹板上出现痕迹更加频繁
- 相对页面上的蹭脏加重
- 在邮发车间出现蹭脏。

结论

如果把关注点仅仅集中在施加更多的油墨，则造成缺陷的危险将远远大于可能得到的好处。因此，最好是在生产链中更加靠前的位置，即印前部分，就将数据进行最优化。

除了质量的提高，使用数据最优化程序还可在多种不同的地方节省成本，从而很快就可补偿最初的资金投资。尽管很难估算由于减少了印刷和整饰过程中出现的问题而



这些图像的左侧一半按照ISO-newspaper26v4.icc标准的特性曲线用总墨量240%进行分色，右侧一半则采用较高的GCR并以总墨量限制为180%进行分色

节省的资金有多少，但是经验显示这样节省的资金甚至可能多于因减少油墨消耗量而节省的资金。

最优化数据带来的质量好处

- 减少甚至消除上面提到的缺点
- 油墨(CMY)消耗量减少
- 润版液消耗量减少
- 灰平衡和三次色更加稳定
- 可见的颜色波动减少
- 过程更稳定，可以管理

最优化数据的成本优势

- 印刷机快速运行时的问题减少
- 墨雾减少使清理工作减少
- 在印刷机中的蹭脏减少
- 油墨的渗透和干燥更快
- 在整饰过程中的问题减少
- 可实现更大的密度
- 节省CMY油墨，仅黑色油墨的消耗量有适度增加
- 油墨总量节省10% - 20%

在班加罗尔DNA的初始运转的成功标志着DB集团发起的主要工程迈出了第一步

七台Prisma印刷机中的第一台投入使用

2007年12月，印度孟买Dainik Bhaskar集团（DB集团）麾下的Diligent Media公司和DB公司给高宝下了一个订单，购置总共七台双幅宽小滚筒的Prisma印刷机，这些印刷机将被配置为总共有25个印刷塔和七台折页机的四条印刷生产线。这些要去往不同生产场所的印刷机中的第一台，在仅仅一年后即2008年12月14日，就在班加罗尔举行了正式的开工典礼。

Diligent Media是媒体业内两个重量级选手Dainik Bhaskar集团和Zee集团组建的合资企业。印度主要印刷媒体企业之一的Dainik Bhaskar集团不仅出版印度最主要的北印度语报纸Dainik Bhaskar，而且还出版在古吉拉特排名第一的Divya Bhaskar。DB公司是集团的印刷分部。Dainik Bhaskar总共生产40多种版本的报纸，总的印刷订单超过每天400万份。该集团报纸的读者总数超过2000万。DB集团还在印度的主要城市拥有并经营着17个电台频道，同时广泛涉足国际互联网入口、有线电视、不动产、户外媒体等。Zee集团的Zee TV通过30个频道以八种语言播出，在120

个国家有超过2亿5,000万的观众。

DNA: 快速成长的英文刊物

Diligent Media Corporation的刊物包括一份英文日报Daily News & Analysis(DNA)和一份报纸星期日版DNA Me。“DNA是国内成长最快的英文报纸，”CEO K U Rao说。“我们的目的是在今后的几年中成为一家全国性的大报，要有最多的读者人数和发行量。”

在2007年10月发行了DNA Me新的140页的全国版，集团计划提高发行量使其超过600,000的分界线。“要实现这个增长水平我们需要高性能的印刷技术，”Rao说。“在对可提供的所有印刷生产线



七台Prisma印刷机中将要印刷英文刊物“Daily News & Analysis(DNA)”及许多其它刊物的第一台印刷机于去年12月在班加罗尔投入使用

班加罗尔用于印刷DNA的新生产厂



进行了详细的技术鉴定并在“曼谷邮报”观看了双幅宽小滚筒4/1型Prisma的工作情况及其引人注目的演示易操作性和很好的印刷质量后，我们将合同给了高宝。高宝的创新声誉在印度也已经为人们所熟知。”

随着第一条印刷生产线在班加罗尔的高技术中心成功投产，其它印刷机也将在今后的几个月中陆续投入使用。

更高的产出量，一流的工具

四台Prisma印刷机的总生产能力将达每小时480,000份全彩色报纸。裁切尺寸为546毫米，纸带宽度可能被改为最大1,397毫米，从而可以提高幅面尺寸的灵活性。

印刷机由Pastostar RC纸卷架和一个Patras M纸卷输送系统供纸。印刷机的功能部件包括自动泵墨装置、颜色/裁切尺寸的套准装置和扇形变形控制装置。每台KF 5折页机的上部结构中都将有三个折页三角板，而有的印刷机还装备有用于生产四版的从中间展开的广告或海报的预折装置。控制技术包括一个RIP接口和EAE的印刷活件调度和印刷机预设置的软件。目前正在为印刷机操作人员提供深入的培训。



DNA极力推动德国制造的印刷机的销售

在雅典Kathimerini进行广泛的现场测试

对复合型印刷有了宝贵的认知

在希腊客户Kathimerini那里对新型Colora冷固型/热固型印刷生产线进行的详尽的现场测试，使高宝的工程师和印刷技术人员对半商业和复合型印刷生产的宝贵的认知达到了前所未有的深度和广度。这些认知将被用于开拓印刷机技术与胶印工艺最佳化的潜力，并被用于寻找与报纸印刷商中涌现的向复合型生产转变的趋势相关的问题的解决方案。当用户率先使用新工艺时，高宝不会袖手旁观让他们自己照料自己，协作带给我们的利益将与客户得到的一样多。



热心而专注：Kathimerini的印刷机操作人员

对配备有干燥装置并有热固型印刷能力的双幅宽Colora的投资为这家建在雅典的著名报纸印刷商进行半商业印品和类似产品的生产铺平了道路。尽管这不是第一台配置有热固型印刷能力的Colora，但它的新颖之处是Kathimerini用这台印刷机既不是要进行冷固型生产，也不是用于热固型生产，而是同时用这两种工艺生产出复合型印帖。

为在不存页生产时最大额定产出量为75,000份/小时、滚筒周长为1,000毫米和裁切尺寸为500毫米而设计制造的这台水平安装的四层大间隔塔式印刷机配备有可横向调整的折页三角板和可遥控调整的拉纸辊，从而可以获得更大的灵活性。该机可加工宽度范围从1,080毫米到1,460毫米的多种纸带。在进行大报幅面生产时，该印刷机可以印刷64版的印帖，其中48版全彩色，16版双色。作为一种选择，可使16版运行通过干燥装置和分开收纸，或在复合型生产中插入一个冷固型印帖。在进行小报生产时，最

多版数为128，页宽为250毫米，页高可在270毫米和365毫米之间变动。

这不是Kathimerini第一次率先使用诸如在高宝报纸印刷机上进行热固型生产或涂胶折页的日报这样的创新技术。除它自己的报纸和产品（其中包括发行量约230,000份与它同名的日报）外，Kathimerini还用新的Colora印刷生产线印刷大量的承包性工作。

该希腊印刷厂与高宝之间紧密、长期的协作为系统地检查在同一台印刷机上印刷冷固型/热固型复合产品的潜力和限制提供了坚实的基础。

在报纸印刷机上进行的复合型生产就是把一条或多条冷固型纸带与一条经过烘干的热固型纸带通过一个共用的折页三角板组合在一起。较高级的纸张，如轻量涂料纸，通常用来印刷封面和/或一定数量的内部印帖，而标准的新闻纸则用于其它部分。从读者的视角来看，这样做的结果是产生一些不寻



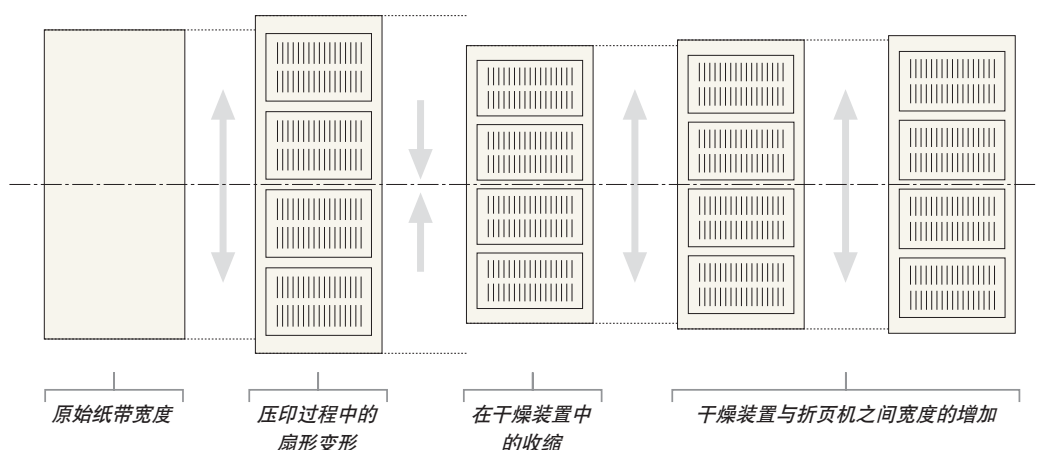
内行的参与：
高宝的印刷技术负责人Werner Scherpf亲自检查一些测试的结果

常的光学和触觉特性。那么，这种复合型生产向印刷机操作者提出的挑战将会是什么呢？

复合型生产要求有高水平的能力

用不同的耗材加工生成一个产品时，最大的挑战是保持控制和

公差。例如，常规新闻纸在冷固型压印过程中容易伸展或发生扇形变形，因为它会吸收润版液中的水份。如果整个产品都使用同一类的新闻纸，则对所有纸带产生的影响一样，而且每张报纸的伸展量都将相同。



纸带运行通过印刷机的简图。顶部的简图显示了在印刷机各个部分中纸带的扇形变形和收缩

但是在复合型生产中，需要（例如）使用标准新闻纸印刷的冷固型产品和使用精制新闻纸或LWC承印物运行通过干燥装置，各个纸带在压印过程中的扇形变形量可能相同，但热固型纸带在干燥装置中排出水分后又会有有一定程度的收缩（见简图）。

因此，进入折页机并作为一个产品送出的各个纸带会有不同的宽度。所以，冷固型的内部版面经常会伸出到热固型的封面之外，因为印刷它的纸带已经发生伸展。

发生扇形变形和收缩的程度主要取决于所用纸张的物理特性（见表）。

尽管在纯商业印刷生产中也会发生收缩，但这些参数总是一样，因为纸张类型和在每条纸带上使用的油墨都将一样。纸带收缩引起的印帖尺寸的少量变化可在整饰部门通过对印

纸张类型	进入干燥装置前扇形变形的程度	在干燥装置中收缩的程度
新闻纸	非常大	非常大
SC	大	大
LWC	中等	中等

不同类型的纸张和它们收缩或伸展的趋势

帖进行三面切边的方法解决。

成功的系列测试使客户和高宝同样受益

高宝测试小组和Kathimerini干劲十足的印刷机操作人员的目标是要用多个不同的方法来抵消收缩的物理现象并为结果提供全面的文件证明。

第一个和最显而易见的方法是借助立即可变的干燥温度。但是他们很快发现干燥温度对收缩的影响比他们期望的要小得多。影响较大的是纸带的温度和纸张的平衡湿量。

测试小组首先检查了干燥之后再进行再润湿的影响。他们这样做的目的是要用对纸带进行再润湿的方法对收缩进行补偿，而且同时确保水的施加不会削弱产品质量。执行的各项测试为必须施加的水量、对纸带进行再湿润所必需的时间长度、所用不同类型的纸张的表面张力造成的影响和它们的吸收性等提供了大量的数据。在观察结果中发现的一个有趣的事实是，如果把印帖存放任意一个时间，则可在收纸输送带上测出的由所用纸张类型造成的收缩就会通过吸收周围环境中

的湿气而逐步得以恢复。

测试小组的另一项实验是用一根特殊的展纸辊以机械的方法使刚刚烘干的纸带产生伸展。这里得出的结果也非常令人鼓舞，同时发现还可展纸辊增大纸带张力公差，在冷却辊架和三角板顶部辊之间的部分将尤其如此。一项额外的收获是，这样做还可消除纸带上讨厌的折痕和皱褶，而且使硅胶的施涂更加均匀。对产品视觉和触觉上的影响在补偿式堆积机上很快就能变得极为明显，而且最终也会被读者们注意到。

对Kathimerini令人吃惊的复合型产品感到欣喜的顾客发出的询问几乎把公司淹没，有些询问甚至来自竞争对手，他们也急于知道这些产品是如何印刷的……



- ★ 联机处理系统的先锋
- ★ 包装印刷机的潮流领导者
- ★ 环保型印刷机的尖端水平
- ★ 从小幅面到超大幅面的单张胶印机
- ★ 中等幅面印刷机停机时间之短居世界领先地位
- ★ 卷筒纸胶印机独领风骚
- ★ 大幅面印刷机的国际市场先驱
- ★ 报纸印刷技术的发明者
- ★ 高宝公司的整套工作流程
- ★ 印刷机发明者192年的技术诀窍

引领印刷技术新潮流

在印刷技术领域的不断拓展和创新一直是高宝集团在过去192年中前进的主要动力。从高宝创始人之一弗里德里希·科尼希（Friedrich Koenig）于1811年发明机械印刷机开始，经过无数的革新和发展，目前高宝生产的速度高达18000张/小时的利必达106单张纸胶印机，以及紧凑型无水报纸印刷机Cortina等无疑已成为业界领先技术的杰出代表。

高宝，将继续致力于为您提供更具成本效益和更具创新技术的印刷设备，背靠高宝集团全球杰出奉献、不断创新的员工以及所拥有的一系列先进的技术诀窍，您必将业界拔得头筹。



上海
电话：021-52980069
传真：021-52980840

北京 Now
电话：010-84475909
传真：010-64618485

广州
电话：020-38780836
传真：020-38780865

东莞
电话：769-83556335
传真：769-83556339

香港
电话：0852-27428368
传真：0852-27428440

台湾
电话：886 2-22428158
传真：886 2-22428238