

Archipelago



TECHNOLOGY
TISSUE CULTURE
COMPANY NEWS
by OMET Srl

iT's tissue!

THE CONVERGENCE
OF TISSUE
EXCELLENCE

Welcome to iT's Tissue 2022



Tradition & Innovation

Riguarda l'intervista completa ad Antonio Bartesaghi OMET TV, Episodio 20

Watch the interview with Antonio Bartesaghi OMET TV, Episode 20



Essere un'azienda a gestione familiare oggi è anche un fattore competitivo in un mondo in cui i fondi e i capitali pervadono la vita delle aziende?

Essere un'azienda familiare è certamente un valore apprezzato da una grande parte del mercato. Innanzitutto essere discendenti di colui o colei che ha fondato la società è motivo di orgoglio che porta a approfondire nel proprio lavoro una forte passione e dedizione. Sono assolutamente convinto che nell'attività professionale questo fattore sia essenziale per dare il massimo impegno e per creare all'interno dell'organizzazione un forte spirito di squadra. Inoltre nelle società a gestione familiare ogni decisione strategica e di investimento viene presa non con l'obiettivo dell'EBITDA nel breve o brevissimo termine, bensì con una visione molto più a lungo termine. Questo ha portato più volte OMET, nei periodi di difficoltà dei mercati, a non rallentare, bensì ad aumentare la spinta innovativa e gli investimenti, con grande beneficio nel medio-lungo termine.

Parlando di mercato, provi a descrivere questi anni così turbolenti. Cosa è successo a casa dei clienti?

Gli ultimi anni due anni sono stati veramente complessi sotto tanti punti di vista, anche e soprattutto perché ci siamo trovati a dover interpretare e gestire una situazione di difficoltà del mercato globale le cui cause erano completamente nuove e mai incontrate precedentemente. Innanzitutto sappiamo bene che quando ci sono periodi di incertezza la maggior parte delle aziende opera una prima radicale decisione: quella di rallentare o addirittura bloccare gli investimenti. Detto che OMET produce sostanzialmente beni di investimento, si è trovata fin dal 2020 con parecchi clienti che hanno chiesto di fermare o ritardare investimenti già pianificati relativi ad ordini già firmati. Inoltre numerosi clienti che erano pronti a fare degli investimenti e a firmare dei contratti hanno deciso di non procedere. Questo si è verificato soprattutto nel settore delle macchine per il converting del tissue.

In un contesto di incertezza dovuto a fattori esogeni, come è cambiato per OMET l'atteggiamento nei confronti del mercato?

È chiaro che i periodi di difficoltà nel mercato per un motivo o per l'altro ci sono sempre stati, e sempre ci saranno. L'importanza è avere la solidità finanziaria ed il coraggio di saperli affrontare al meglio. Ancora una volta quindi per OMET sono stati anni in cui si è dovuto operare basandosi principalmente sulla fiducia del fatto che sarebbe stato un periodo temporaneo e che presto o tardi i mercati si sarebbero ripresi. Compatibilmente con le possibilità date dai periodi di lockdown e dalla crescente difficoltà nelle forniture, non abbiamo mai fermato completamente la produzione e, come dicevo già precedentemente, tantomeno abbiamo abbassato la spinta agli investimenti. Proprio negli scorsi 2 anni abbiamo voluto spingere per finire il nuovo ed innovativo stabilimento di Molteno, oggi fiore all'occhiello del nostro gruppo. Questo approccio aveva caratterizzato OMET anche nel periodo 2008/2009, altro periodo di grave crisi di mercato.

Molte analogie?

Sì la crisi del 2008/2009 aveva ben altre cause, ma comunque fu una crisi molto forte. Sia allora che negli ultimi due anni, abbiamo voluto operare scelte di investimento finalizzate sia a migliorare il prodotto, sia ad ottimizzare la nostra organizzazione ed il nostro processo. Solitamente ogni crisi contribuisce fortemente a cambiare alcuni aspetti del mercato e l'atteggiamento dei clienti. Come è avvenuto anche in questo ultimo periodo. Ritengo che OMET si sia adeguata in maniera efficace e rapida. Siamo pronti alle nuove sfide, il mercato continua ad apprezzarci sempre di più, ma la nostra mente ed i nostri occhi stanno già guardando al futuro ed a ciò che il futuro ci potrebbe chiedere per essere ancora più competitivi.

Does being a family-run business today also make you competitive in a world where funds and capital pervade business life?

Being a family-run business is certainly a value appreciated by a large part of the market. First of all, being a descendant of the man or woman who founded the company is a source of pride that leads one to put a lot of passion and dedication into one's work. I am absolutely convinced that in business this factor is essential to give maximum commitment and to create a strong team spirit within the organisation. Furthermore, in family-run companies every strategic and investment decision is made not with the aim of EBITDA in the short or very short term, but with a much longer-term view. This has repeatedly led OMET, in times of market difficulties, not to slow down, but to increase its innovative drive and investments, with great benefit in the medium to long term.

Speaking of the market, try to describe these turbulent years. What has happened in customers' homes?

The last two years have been truly complex from many points of view, especially because we have had to interpret and manage a difficult situation in the global market whose causes were completely new and never previously encountered. First of all, we are well aware that when there are periods of uncertainty, most companies make a radical first decision: that of slowing down or even stopping investment. Since OMET basically produces capital goods, it has found itself with several customers asking to stop or delay planned investments related to orders already signed. In addition, several customers who were ready to make investments and sign contracts decided not to proceed. This happened especially in the tissue converting machinery sector.

From the point of view of the company's attitude in a context of uncertainty due to exogenous factors, what does this mean?

It is clear that periods of difficulty in the market for one reason or another have always been there, and always will be. The important thing is to have the financial solidity and courage to be able to face them in the best possible way. OMET had to operate based mainly on the confidence that it would be a temporary period and that sooner or later the markets would recover. Compatible with the possibilities given by the lockdown periods and the increasing difficulty in supplies, we have never completely stopped production and, as I said before, we have not lowered the investment thrust either. Just in the past two years we have pushed to finish the new and innovative factory in Molteno, which is now the flagship of our group. This approach had also characterised OMET in 2008/2009, another period of severe market crisis.

Were there many similarities?

Yes, the crisis of 2008/2009 had quite different causes, but nevertheless it was a very strong crisis. Both then and in the last two years, we have made investment choices aimed at both improving the product and optimising our organisation. Usually every crisis strongly contributes to changing certain aspects of the market and the attitude of customers. This was also the case in this last period. I believe that OMET has adapted effectively and quickly. We are ready for new challenges, the market continues to appreciate us more and more, but our minds and eyes are already looking to the future and what the future might demand of us to be even more competitive.

Technology innovation in folded products

Riguarda l'intervista completa a Marco Calcagni OMET TV, Episodio 10



Watch the interview with Marco Calcagni OMET TV, Episode 10



Che importanza ha la divisione Tissue nel Gruppo OMET?

Il tissue è sempre stato un po' il cavallo di battaglia del Gruppo OMET, sin dai primi anni dell'azienda. C'è sempre stata grossa attenzione al mondo del tovagliolo di carta; tovagliolo che è una nicchia del mercato del tissue in termini di volumi sul consumo totale dei prodotti in tissue, ma che permette di creare delle tecnologie e dei macchinari che possono distinguersi, che non debbano essere dei macchinari solo per fare produzione.

Parlaci dell'opportunità di mercato, perché questo spazio, che è minoritario, è promettente?

A parte il periodo difficile di tutta la ristorazione dovuto al Covid, il tovagliolo come la tovaglia (abbiamo recentemente introdotto la nuova TOP Line dedicata a questo prodotto) e gli altri prodotti monouso in tissue, permettono non solamente di essere utilizzati per l'uso comune, ma danno la possibilità di comunicare. Il tovagliolo può essere stampato, può comunicare direttamente con il consumatore, può portare delle informazioni. E questo permette di sviluppare dei macchinari sempre più all'avanguardia per poter dare sì una produttività, che è molto importante in quanto si tratta di prodotti poveri essendo i tovaglioli dei prodotti monouso, ma permette anche di dare dei messaggi. Permette ad un ristorante di fare la pubblicità, permette ad un'azienda di dare dei benvenuti ai clienti, ci sono veramente tantissime applicazioni.

Più opportunità di comunicazione, più servizio e praticità di utilizzo, e più efficienza nell'uso degli spazi logistici negli ambienti in cui viene utilizzato.

Oltre all'utilizzo domestico sta nascendo anche la tendenza di fare la carta igienica interfogliata, perché è anche molto più igienica. Se pensiamo ai contenitori che spesso troviamo in particolar modo nei paesi nordici, si toglie solo un foglietto dal contenitore, senza rischiare di toccare tutto il rotolo che poi dev'essere toccato da qualcun altro successivamente. Noi siamo partiti con le macchine per i tovaglioli ma l'azienda negli ultimi anni ha sviluppato tantissimo tutto quello che è il piegato, la nostra "vision" è quella di diventare il leader nella produzione di macchinari per il settore del piegato.

Riguardo al futuro... Che caratteristiche avranno le macchine del futuro?

Noi cerchiamo di seguire e di ascoltare i clienti. E da lì devono nascere le macchine del futuro. Gli obiettivi prioritari saranno l'efficienza, la riduzione degli scarti, e la riduzione dei costi di produzione. Ma avrà sempre più importanza la qualità del servizio post-vendita: sono macchine molto sollecitate, ci sono macchine che raggiungono 900 m/min di velocità e che lavorano 24 ore su 24, che non devono mai fermarsi perché significherebbe bloccare la filiera. Pertanto abbiamo sviluppato grazie alle nuove tecnologie l'interconnessione, la possibilità di monitorare tutte le macchine a distanza e quindi dare un supporto continuo e completo, 24 ore su 24, 7 giorni su 7, a livello mondiale. Abbiamo per questo creato dei momenti formativi per il nostro personale e per il personale delle nostre filiali e dei nostri distributori/agenti, che possano in qualsiasi momento andare a supportare il cliente ed effettuare riparazioni, e sostituzioni con pezzi di ricambio.

How important is the Tissue Division in the OMET Group?

Tissue has always been a bit of a workhorse for the OMET Group, right from the company's early years. There has always been a big focus on the world of paper napkins; napkins that are a niche in the tissue market in terms of volume out of the total consumption of tissue products, but which allow the creation of technologies and machinery that can stand out, that do not have to be machinery just to make production.

Tell us about the market opportunity, why is this niche, which is in the minority, promising?

Apart from the difficult period for the whole catering industry due to Covid, but the napkin like the tablecloth (we have recently introduced the new TOP Line dedicated to this product) and the other single-use tissue products allow not only to be used for everyday use but give the possibility to communicate. The napkin can be printed, it can communicate directly with the consumer, it can carry information. This makes it possible to develop more and more innovative machinery in order to be able to give productivity, which is very important since napkins are disposable products, but it also allows messages to be delivered. It allows a restaurant to advertise, it allows a company to welcome customers, there are really so many applications.

More opportunities for communication, more service, more user-friendliness, and more efficient use of logistical space in the environments in which it is used.

In addition to domestic use, there is also a trend to make interleaved toilet paper, because it is also much more hygienic. If we think of the containers, we often find especially in Nordic countries, you only remove one sheet from the container, without risking touching the whole roll, which then has to be touched by someone else later. We started out with napkins but the company has developed everything folded in recent years, our vision is to become the leading manufacturer of folding machines.

Regarding the future... What features will the new machines have?

We try to follow and listen to customers because that is where the machines of the future must come from. The priority targets will be efficiency, reduction of waste, reduction of production costs. Further, the customer service will be more and more important: these are highly stressed machines that reach 900 m/min speed and that work 24 hours a day, that must never stop because it would mean blocking the supply chain. Therefore, we have developed, thanks to new technologies, the interconnection so the possibility to monitor all the machines remotely and thus give continuous and complete support, 24/7, worldwide. This is why we have created training sessions for our staff and the staff of our subsidiaries and distributors/agents, so that they can go and support the customer at any time and carry out repairs and replacements with spare parts.

Tecnologia & Innovazione / Technology & Innovation

- La produzione raddoppia grazie alla nuova OMET RED Line
Production doubles thanks to the new innovative OMET RED Line — 6
- TOP Line: La soluzione più versatile e flessibile per la produzione di tovaglie monouso
TOP Line: The most versatile and flexible solution to produce disposable folded tablecloths — 12
- SIMEC: l'importanza della goffratura nel tissue
SIMEC: the importance of embossing in tissue — 32
- Elevatissima modularità della TV503 Line: una linea, molteplici possibilità di configurazione
Extremely high modularity of OMET TV503 Line: one-line, multiple configuration possibilities — 36
- OMET 4.0 - Next Step
OMET 4.0 - Next Step — 38
- Galileo, OMET lancia una nuova divisione per il customer care
Galileo, OMET launches a new customer care division — 40

Storie di Eccellenza / Stories of Excellence

- Paperdi: l'eccellenza si costruisce dalla materia prima
Paperdi: raw material builds excellence — 16
- OMET Tissue Technology: OMET TV intervista Paolo Casotti
OMET Tissue Technology: OMET TV interviews Paolo Casotti — 18
- Fram investe in una nuova macchina OMET: "Garanzia di qualità e servizio"
Fram invests in a new OMET line: "Guarantee of quality and service" — 28

Trend di Mercato / Market Trends

- Un nuovo approccio al mercato del tissue: OMET racconta cosa significa "Full Service Provider"
Tissue, a new market approach: OMET tells what is a "Full Service Provider" — 10
- I prodotti interfogliati nel mercato del tissue: Francesco Pasquini intervistato da OMET TV
Interfolded products in the tissue market: OMET TV interviews Francesco Pasquini — 22
- Bernhard Gross racconta i trend del mercato dei prodotti piegati in tissue
Bernhard Gross talks about market trends for folded tissue products — 26
- IT'S TISSUE 2022 Quarta Edizione
IT'S TISSUE 2022 Fourth Edition — 42

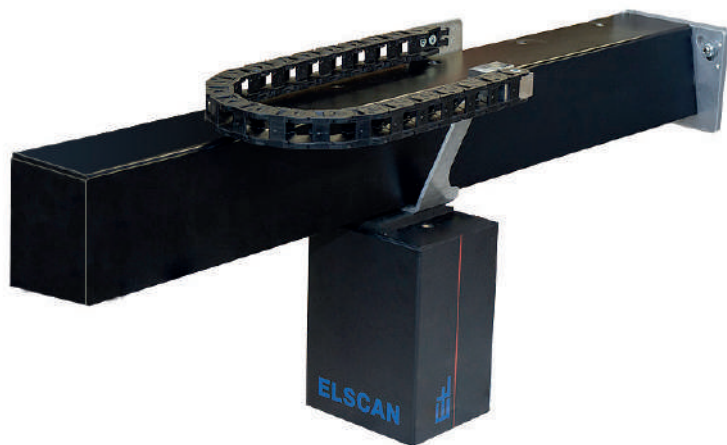
[TISSUE.OMET.COM](https://www.tissue.omet.com)

DIGITAL ONLINE MAGAZINE

OMET Archipelago® 2022 • All rights reserved
Editorial coordinational & content • OMET Marketing
Photographs • OMET Archive.
We kindly thank our customers, suppliers, representatives
and collaborators for contributing to this issue.



Automation and Vision Systems



ELSCAN OMS 4.6 — Premium

Fully digital monitoring and inspection of printed webs

- 100% repeat overview
- Dual View technology
- Master image comparison
- Measuring lines
- Upgradable

ELSCAN RPA

Register Pre-Adjustment

- The ideal Register Pre-Adjustment system (RPA) for flexo printing presses that ensures maximum print and production quality, absolutely reliable and easy to use.
- Enables flexo printers to speed up register setting when a new print job is started, therefore reducing waste and costs.



ELGUIDER

Web guiding system

- Brushless web guiding system for narrow web applications
- Ethernet connectivity
- Web-based management possible



ELTENS

Wide range of web tension measurement

- High precision tension measurement and control with industry 4.0 connectivity
- Graphical time-based tension protocol
- Ethernet connectivity



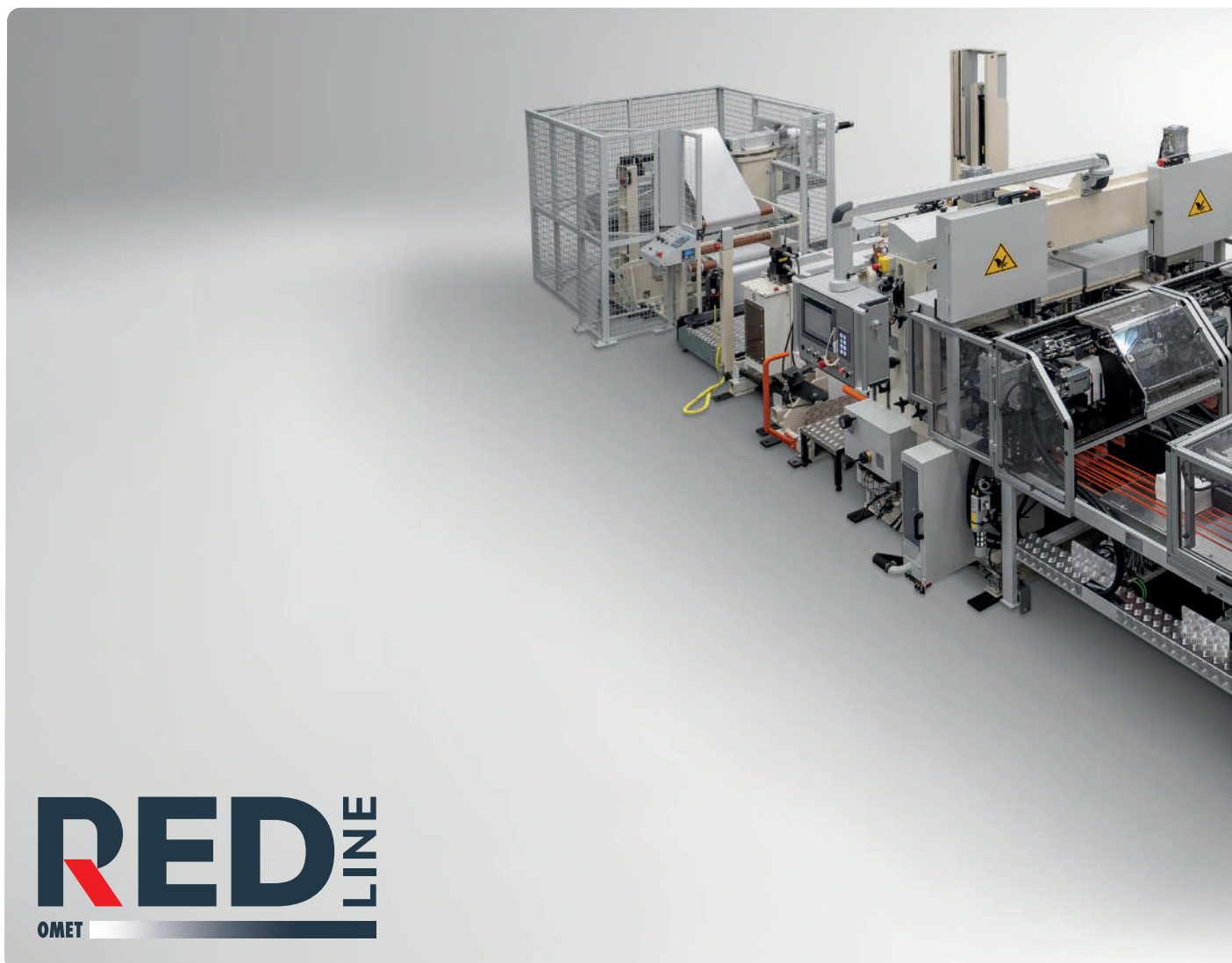
Non-contact web cleaning system

Single or double-sided continuous non-contact web cleaning system

- Suitable for cleaning of tissue, corrugated board, laminates, glass, newsprint
- No damage to the web and no interference with web guiding or web tension control

LA PRODUZIONE RADDOPPIA GRAZIE ALLA NUOVA OMET RED LINE

OMET introduce la RED Line, una nuova linea per il Tissue Converting per aumentare la produzione. Grazie ad un nuovo gruppo di taglio servo-comandato, sviluppato appositamente da OMET per ridurre tempi e sprechi, questa linea è in grado di raddoppiare la produzione standard, raggiungendo oltre 10.000 tovaglioli al minuto.



La linea dispone di piastre di piega modulari per tovaglioli piegati a $\frac{1}{2}$ o a $\frac{1}{4}$, per rispondere alle richieste specifiche di ogni cliente in termini di configurazione e tipologia di prodotto da realizzare. Le teste di piega a doppia altezza consentono di produrre un'unica pila ma con doppio valore e doppia dimensione in modo da raddoppiare la produzione

del prodotto finale. L'intero processo è affidabile ed efficiente grazie al trasferitore automatico di cui è dotata la linea e ai nastri servo motorizzati che consentono la sincronizzazione con la macchina confezionatrice.

L'esperienza di OMET nel settore del Tissue Converting è il risultato di anni di leadership nel mercato e si concretizza

PRODUCTION DOUBLES THANKS TO THE NEW INNOVATIVE OMET RED LINE

OMET introduces the RED Line, its new converting line for increased production. Thanks to a new servo-controlled cutting unit, specifically developed by OMET to reduce waste and time, this machine doubles the usual production, thus reaching more than 10.000 napkins per minute.

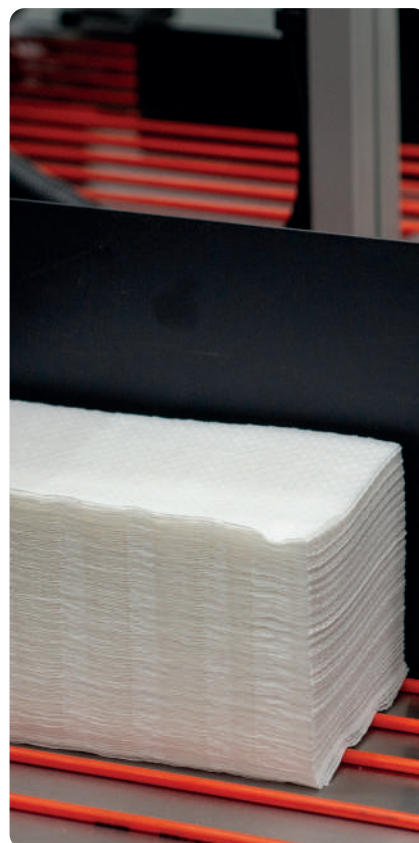
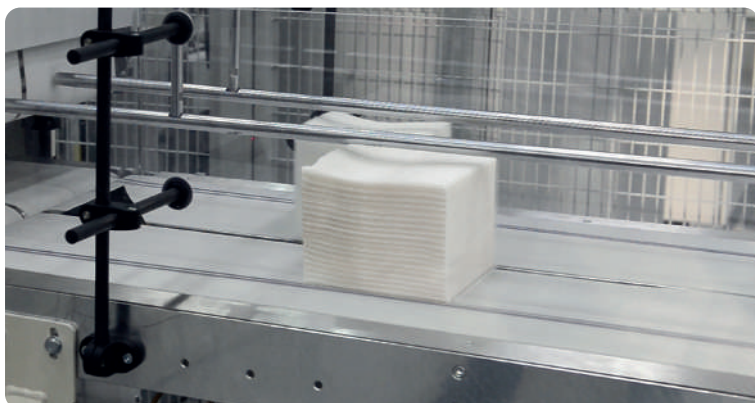


The line is equipped with modular folding plates for $\frac{1}{2}$ or $\frac{1}{4}$ folded napkins, to meet the specific requests of each customer in terms of configuration and type of product.

The folding units of the RED Line are characterized by their double height, being in fact higher than the traditional ones. The stacks of product, after exiting the folding heads, pass

through the new and innovative servo-controlled cutting blade, where they are cut again: this is how the production of the final product is doubled.

The entire process is reliable and efficient thanks to the automatic transfer unit and to the servo-motorized belts that allow synchronization with the wrapping machine.



nella capacità di comprendere le esigenze dei clienti e trasformarle in soluzioni vincenti. Le macchine per il Tissue Converting di OMET combinano controlli digitali, facilità d'uso e alta qualità di stampa, coniugando risparmi di tempo e scarti con una performance affidabile senza fermi macchina.

Grazie all'interfaccia operatore user-friendly della nuova OMET RED Line, è possibile scegliere rapidamente il tipo di confezione da produrre, se pacchetto singolo o doppio. Questo permette un enorme risparmio di tempo, diventando così il punto di controllo da cui tutte le regolazioni della macchina vengono eseguite in modo semplice ed automatico.

Il punto di forza della RED Line è senza dubbio la testa di piega a tecnologia meccanica che, insieme all'innovativo gruppo di taglio servo-comandato, consente un incremento nella produzione di tovaglioli piegati. Grazie a questa tecnologia, la qualità del prodotto piegato è inconfutabile.

La RED Line è il risultato di un'accurata ricerca tecnologica con principi di funzionamento innovativi e brevettati, racchiudendo in sé i requisiti da sempre ricercati dall'utilizzatore: alti livelli qualitativi e quantitativi del prodotto, semplicità nell'utilizzo e facile manutenzione.

The expertise of OMET in the Tissue Converting sector is the result of years of leadership in the tissue market and the ability to understand the customers' needs and turn them into winning market solutions. OMET Tissue Converting machines combine full digital controls, ease of use and high printing capabilities. They promote time and waste savings and reliable non-stop operation.

Thanks to the user-friendly operator interface of the new OMET RED Line, it is possible to choose quickly the kind of pack to produce, if single pack or double pack. This allows huge savings in time, thus becoming the control point from which, all the adjustments of the machine are conducted automatically.

The strength of the RED Line is undoubtedly its mechanical folding line, as well as the innovative servo-controlled cutting unit, which allow an increment in the production of folded napkins. Thanks to this technology, the quality of the folded product is unmistakable.

The RED Line is the result of a careful technological research with innovative and patented operating principles. It embodies the essential requirements that have always been sought by the user: elevated levels of quality and quantity of the product, ease of use and low investments costs.

NU-MABER SRL
Flexo Service Provider

LIGHT AND WATER

finally in synergy

Engraved Sleeves
and Photopolymer Plates
for Flexo Printing.

WATER PROCESSED

 **NuMaber**
la flexografia

Via Giorgione, 6
31056 Roncade (TV) - ITALY
Ph. (+39) 0422-1650009
www.numaber.it

UN NUOVO APPROCCIO AL MERCATO DEL TISSUE: OMET RACCONTA COSA SIGNIFICA “FULL SERVICE PROVIDER”

“OMET è già nota come produttore di macchine per la piegatura ed il converting della carta, ma oggi la sua offerta comprende tutto il processo produttivo compresi confezionamento, incartonamento e, quando necessario, pallettizzazione automatica: un unico partner per la linea completa”. Alberto Colombo, Key Account & Project Manager di OMET, ai microfoni di OMET TV parla del nuovo approccio che la Divisione Tissue offre ai propri clienti.



Il diciottesimo episodio di OMET TV è dedicato all'approccio “Full Service Provider” che vede OMET come partner a 360° sul mercato, per tutte le esigenze dei propri clienti. “Il vantaggio concreto è di avere un unico interlocutore, che opera sul mercato con un brand riconosciuto e una grande competenza tecnologica. Può selezionare insieme al cliente i partner specifici per le diverse parti della linea produttiva, e supportarlo in tutti gli aspetti organizzativi, dalla stesura contrattuale alle tempistiche, dalla consegna fino all'installazione e all'avviamento dell'impianto nel sito produttivo”.

“Nell'ambito dei prodotti piegati siamo in grado di soddisfare qualsiasi esigenza - spiega Alberto Colombo -. Ogni tipo di prodotto piegato necessita di un tipo di confezionamento differente: noi possiamo guidare il cliente nella scelta più corretta tra confezionatrici per i tovaglioli di carta e gli asciugamani, fasciatrici per gli asciugamani e le astucciatrici per i prodotti facial tissue. Dopodiché sulla linea di produzione si passa ad un packaging secondario, nella maggioranza dei casi una incartonatrice, che può essere orizzontale o verticale a seconda del prodotto finale del cliente: un normale cartone

americano oppure un display con coperchio. Esiste ancora una nicchia di mercato, per quanto riguarda il prodotto piegato, che necessita invece di una insacchitrice con materiale plastico. A chiusura di tutto l'impianto c'è la pallettizzazione automatica, con due sistemi differenti: la pallettizzazione tramite portale cartesiano o il robot”.

Un “Full Service Provider” raccoglie le necessità del proprio cliente e lo guida nella progettazione, realizzazione e messa in produzione della linea completa dalla bobina fino alla pallettizzazione. OMET ha sviluppato una gamma propria di soluzioni per packaging primario e secondario, perfettamente integrata con le sue linee di produzione, ma propone anche soluzioni personalizzate per confezionare, incartonare e astucciare in modo automatico, in partnership con fornitori specializzati e selezionati.

Il diciottesimo episodio della web serie ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 10 Febbraio 2022 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (hiip://omet-tv.omet.com).

TISSUE, A NEW MARKET APPROACH: OMET TELLS WHAT IS A “FULL SERVICE PROVIDER”

“OMET is well known as a manufacturer of paper folding and converting machines, but today its offer includes elements of the entire production process including wrapping, cartoning and, when necessary, automatic palletizing: one single partner for the whole line”. Alberto Colombo, OMET Key Account & Project Manager, speaks to OMET TV about the new approach of the Tissue Division to the market.



Riguarda l'intervista a Alberto Colombo OMET TV, Episodio 18

Watch the interview with Alberto Colombo OMET TV, Episode 18

The eighteenth episode of OMET TV talks about to the “Full Service Provider” approach, which sees OMET as a 360° partner on the market, for all customers’ needs. “The concrete advantage is to have a single point of contact with the market, operating with a recognized brand and great technological expertise. Together with the customer, OMET can select specific partners for any part of the machine, and support it in any activity, from the contract to the delivery, from the installation to the start-up of the line”.

“Our range can satisfy any need about folded products - says Alberto Colombo -. Each kind of folded product requires a different type of packaging: we can help the right choice among wrapping machines for paper napkins and towels, banding machines for towels and horizontal cartoner for facial tissue products. Then we need a secondary packaging, often a case-packer, horizontal or vertical depending on the customer’s final product: a classic american case or a display with lid.

As far as the folded product is concerned, there is still a market niche that requires a bagging machine with plastic material. The machine configuration finishes with the automatic palletization in two different ways: cartesian system or robot”.

A “Full Service Provider” collects the needs of its customer and guides him in the design, construction and production of the complete line from reel to palletization. OMET has developed its own range of solutions for primary and secondary packaging, perfectly integrated with its production lines, but also offers customized solutions for automatic wrapping and cartoning, in partnership with specialized and selected suppliers. The eighteenth episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on 10 February 2022 and is visible for free on the OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

IT

TOP LINE: LA SOLUZIONE PIÙ VERSATILE E FLESSIBILE PER LA PRODUZIONE DI TOVAGLIE MONOUSO

Per rispondere all'incremento della domanda di prodotti monouso, la gamma di macchine OMET si amplia grazie all'introduzione della nuova linea dedicata alla produzione di tovaglie di grande formato, la TOP Line.

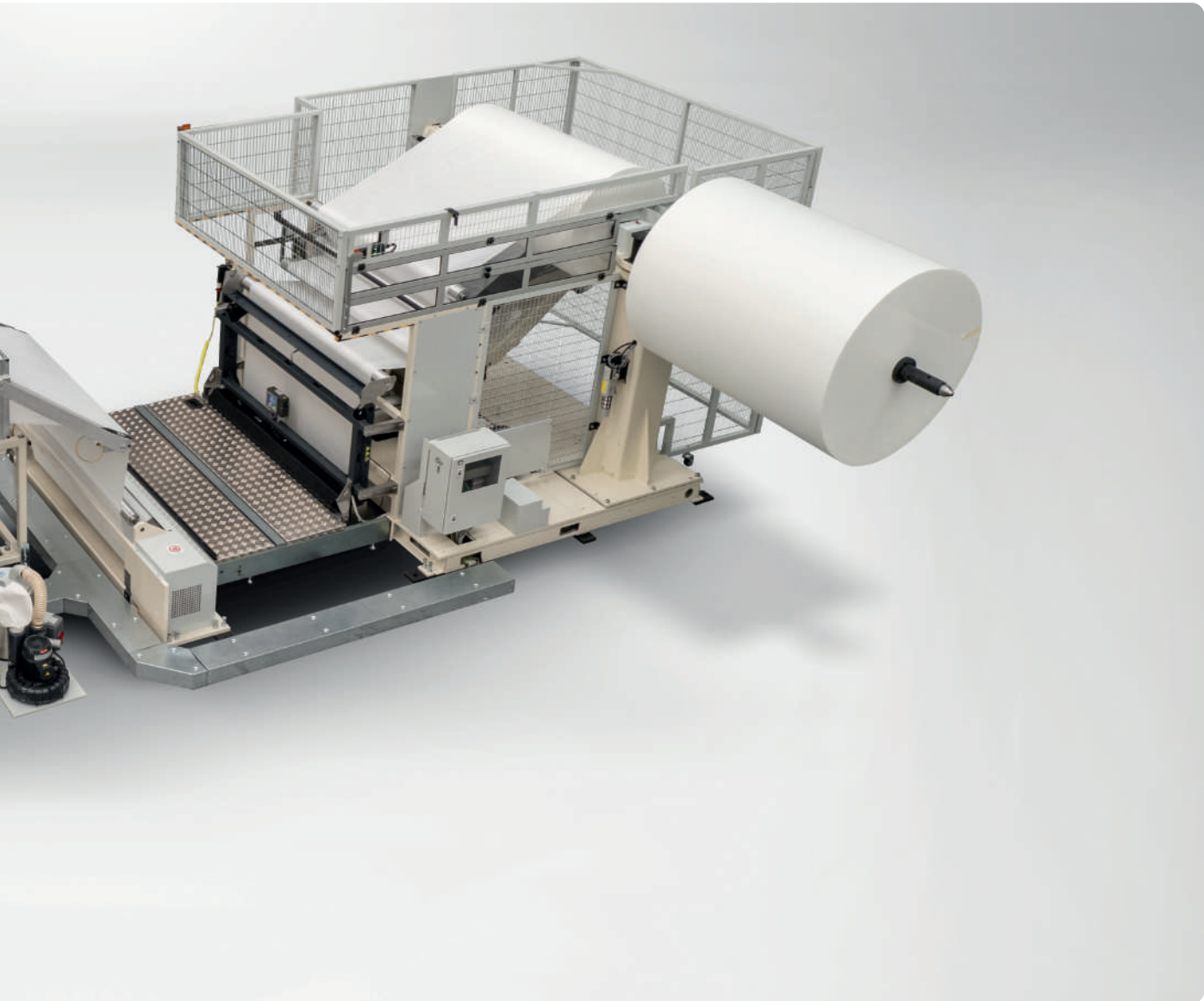


Per rispondere all'incremento della domanda di prodotti monouso, la gamma di macchine OMET si amplia grazie all'introduzione della nuova linea dedicata alla produzione di tovaglie di grande formato, la TOP Line.

La macchina, versatile e flessibile, prevede la possibilità di trasformare differenti tipi di materiale come carta a secco, carta, tissue, non-woven e altri materiali speciali. Grazie alla modularità che contraddistingue tutte le linee OMET, può essere

TOP LINE: THE MOST VERSATILE AND FLEXIBLE SOLUTION TO PRODUCE DISPOSABLE FOLDED TABLECLOTHS

Due to the increasing demand in disposable products, OMET product range widens with the introduction of a new line dedicated to the production of large format disposable tablecloths, the TOP Line.



Due to the increasing demand in disposable products, OMET product range widens with the introduction of a new line dedicated to the production of large format disposable tablecloths, the TOP Line.

This highly flexible machine can transform different type of materials like paper, air laid paper, tissue, non-woven and others. Thanks to the renowned modularity of all OMET lines, the TOP Line can integrate different additional units such as



integrata con differenti unità di lavorazione, come laminatori, goffratori e stampe per una completa personalizzazione del prodotto finito.

Una delle caratteristiche più interessanti della nuova TOP Line è la larghezza della fascia di materiale lavorabile che può raggiungere i 1500 mm. La TOP Line, la piegatrice modulare OMET ad alta velocità per la produzione di tovaglie monouso, vanta una tecnologia all'avanguardia, in particolare nelle operazioni di installazione facili e veloci, nonché nel sistema di pulizia automatica programmabile.

Tra i vantaggi di questa nuova linea di converting troviamo la regolazione della lama traslante per il taglio centrale e del refilo, che può essere effettuata durante il processo produttivo, senza fermare la macchina. Anche il cambio rapido e semplice della bobina consente la riduzione dei fermi macchina; la nuova bobina può essere caricata mentre la macchina è in

funzione, consentendo così ottimizzazione dei tempi, massima resa ed efficienza produttiva.

Lo sviluppo tecnologico continuo, grazie ai servo-motori e ai controlli digitali avanzati per garantire massime prestazioni, consentono la massima affidabilità ed efficienza produttiva. La macchina è completamente automatizzata e semplice da utilizzare per l'operatore, con un'interfaccia intuitiva ed essenziale. La modularità della nuova TOP Line, permette di adattarsi facilmente a tutte le richieste specifiche dei clienti.



laminators, embossing and printing stations to get final custom-made products.

One of the most interesting features of the new TOP Line is the web width, which can reach up to 1500 mm. This OMET modular high-speed folding machine specially developed to produce disposable tablecloths, boasts a cutting-edge technology. This is especially demonstrated in the user-friendly and quick set-up operations, as well as in the programmable automatic cleaning system.

Among the advantages of this new bending line, is the adjustment of the translating blade for the central cut and of the trimming, which can be conducted during the production process. Machine downtimes are therefore drastically reduced, thus guaranteeing maximum production efficiency and a considerable reduction in waste. Even the quick and easy change of the reel allows the reduction of machine stops; the operator

panel, simple and intuitive, warns when the reel is finished and the new one can be loaded while the machine is in operation, thus allowing time optimization, maximum performance, and production efficiency.

The continuous technological development, servo motors and advanced digital controls to ensure maximum performance, allow maximum reliability and production efficiency. The machine is fully automated and easy to use for the operator, with an intuitive and essential interface. The modularity of the new TOP Line makes it possible to easily adapt to all customers' specific requests.

TOP Line: the most versatile and flexible solution to produce disposable tablecloths.

PAPERDÌ: L'ECCELLENZA SI COSTRUISCE DALLA MATERIA PRIMA

Non solo tecnologia, ma materie prime e partner d'eccellenza per garantire la migliore offerta sul mercato. Questa la filosofia di Paperdì, azienda familiare della provincia di Caserta, partner di lunga data di OMET nel settore tissue. Vincenzo Di Leva, Amministratore Unico dell'azienda, in quest'intervista racconta la crescita e l'attività di Paperdì, che recentemente ha acquistato due linee OMET per la produzione di tovaglioli: si aggiungono a due linee ASV per prodotti interfogliati, settore in cui si è distinta a livello internazionale.



Paperdì, che oggi ha oltre 150 dipendenti, nasce nel 1989 orientandosi immediatamente al mercato professionale. Nel 2017 ha rilevato la Cartiera di Pietramelara e dopo un intenso lavoro di ripristino della struttura e degli impianti, l'ha avviata alla produzione di carta in bobine destinate ai fabbisogni della cartotecnica di San Nicola. "La vasta gamma di impianti di cui dispone oggi l'azienda la rende autosufficiente nella realizzazione dell'intera gamma prodotti e capace di soddisfare ogni tipo di esigenza del mercato – spiega Di Leva -. Si tratta di impianti dedicati in cui si ottiene la massima efficienza. Oggi la produzione di Paperdì è composta da 6 linee per rotoli, 7 linee per prodotti piegati e 2 impianti produttivi per la produzione di bobine di carta in pura cellulosa".

Per garantire il meglio ai suoi clienti, l'azienda privilegia l'impiego di materie prime selezionate e sceglie accuratamente i suoi fornitori. "Ci affidiamo solo ad aziende tecnologicamente all'avanguardia – spiega Di Leva - strutturate tecnicamente, economicamente e finanziariamente, senza trascurare l'aspetto collaborativo del rapporto, che garantiscano un buon

servizio post vendita. OMET ha dimostrato di avere questi requisiti: come noi è un'azienda dinamica e propositiva. Vedo buone prospettive per il futuro, siamo pronti a cogliere nuove proposte e rafforzare la collaborazione".

Dal punto di vista commerciale, Paperdì è riuscita ad imporsi all'interno del comparto tissue come una delle aziende più dinamiche e competitive del Paese, leader nel settore della produzione di articoli in carta tissue per uso professionale. "La Paperdì è strutturata per soddisfare la crescita del mercato indirizzata ad un alto standard qualitativo, efficienza, specializzazione, servizio, sensibilità all'impatto ambientale - dice Di Leva -. Produce il 70% di prodotti a proprio marchio, con un magazzino dedicato ai prodotti finiti di circa 30.000 pedane per offrire un servizio di pronta consegna ai propri clienti. Esporta circa il 30% dei suoi prodotti".

La gamma di prodotti spazia dalle bobine industriali agli asciugamani, dalle tovagliette alla carta igienica, sia in pura cellulosa che in carta riciclata.

PAPERDÌ: RAW MATERIAL BUILDS EXCELLENCE

Not just technology, but raw materials and partners of excellence to ensure the best offering on the market. This is the philosophy of Paperdì, a family-owned company from the province of Caserta, a long-standing partner of OMET in the tissue sector. Vincenzo Di Leva, the company's CEO, in this interview tells about the growth and activity of Paperdì, which recently purchased two OMET lines for napkin production: they join two ASV lines for inter-folded products, a sector in which it has distinguished itself internationally.



Paperdì, which today employs more than 150 people, was founded in 1989, immediately orienting itself to the professional market. In 2017, it took over the Pietramelara Paper Mill (Cartiera di Pietramelara) and, after intensive work to restore the structure and equipment, started it up for the production of paper in reels destined for the needs of the San Nicola papermaking. "The company succeeds in meeting all kinds of market needs thanks to the wide range of facilities the company has at its disposal which makes it self-sufficient in the production of the entire product range", Di Leva explains. "These are dedicated plants in which maximum efficiency is achieved. Today Paperdì's production consists of 6 lines for rolls, 7 lines for folded products, and 2 production plants for pure pulp paper reels".

To ensure the best for its customers, the company favors the use of selected raw materials and carefully chooses its suppliers. "We rely only on technologically advanced companies", Di Leva explains, "that are structured technically, economically and financially, without neglecting the collaborative aspect

of the relationship, and that guarantee good after-sales service. OMET has shown that it has these requirements: like us, it is a dynamic and proactive company. I see good prospects for the future, we are ready to take up new proposals and strengthen collaboration".

From a business perspective, Paperdì has managed to establish itself within the tissue industry as one of the most dynamic and competitive companies in the country, a leader in the production of tissue paper products for professional use. "Paperdì is structured to meet market growth addressed to high quality standards, efficiency, specialization, service, and sensitivity to environmental impact", says Di Leva. "It produces 70 percent of its own-brand products, with a dedicated warehouse for finished products of about 30,000 pallets to offer prompt delivery service to its customers. It exports about 30 percent of its products abroad".

Products range from industrial reels to towels, from placemats to toilet paper, both in pure pulp and recycled paper.

OMET TISSUE TECHNOLOGY: OMET TV INTERVISTA PAOLO CASOTTI

“La customizzazione è fondamentale sulle nostre macchine interfogliatrici ASV Line: ogni cliente ha delle esigenze particolari, partendo dal tipo di capannone di cui è dotato o dal livello di produzione che vuole raggiungere”. Così Paolo Casotti, Technical Manager di OT Lucca/OMET Tissue Technology, ha spiegato la crescente richiesta del mercato rispetto alle macchine interfogliatrici, focus del diciannovesimo episodio di OMET TV.



Lo studio e la proposta di macchine per la produzione di prodotti in tissue interfogliati è la mission di OT Lucca - OMET Tissue Technology. Casotti, intervistato nell'episodio di OMET TV andato in onda la scorsa settimana, ha spiegato che la tecnologia OMET produce “macchine con un'alta produttività con un'alta efficienza, con prestazioni fino a 300 metri al minuto di velocità, con un'elevata qualità e capaci di superare i 300 pacchetti al minuto di produttività”.

Ad un'alta produttività corrisponde in genere anche ad un'elevata usura dei componenti. “La manutenzione è uno dei punti di forza delle nostre macchine interfogliatrici, perché grazie ad un nostro brevetto riusciamo ad avere una manutenzione ridotta al minimo. Il cliente inoltre riesce ad

effettuare l'intervento di manutenzione con il proprio meccanico, senza l'intervento della ditta costruttrice, e questo significa una grande flessibilità perché non ha bisogno di aspettare l'assistenza di tecnici esterni. Questo si traduce in un notevole risparmio sulla vita di una linea”.

L'innovativo sistema di piegatura aspirata utilizza una tecnologia del vuoto progettata e brevettata da OMET che distribuisce il vuoto lungo tutta la lunghezza dei rulli aspiranti, rendendo estremamente semplici le operazioni di manutenzione dei rulli piega. Un raffinato studio del flusso di aspirazione aiuta a rendere la macchina ancora più green rispetto alle linee tradizionali, abbattendo di gran lunga i consumi energetici.

OMET TISSUE TECHNOLOGY: OMET TV INTERVIEWS PAOLO CASOTTI

“Customization is fundamental on our ASV Line interfolding machines: each customer has particular needs, depending on the features of its factory or on the production level he wants to achieve”. This is how Paolo Casotti, Technical Manager of OT Lucca/OMET Tissue Technology, explained the growing demand for interfolding machines, the focus of the nineteenth episode of OMET TV.



**Riguarda l'intervista a Paolo Casotti
OMET TV, Episodio 19**

**Watch the interview with Paolo Casotti
OMET TV, Episode 19**

Designing and developing machines for interfolded tissue products is the mission of OT Lucca - OMET Tissue Technology. Casotti, interviewed by OMET TV, explains that OMET produces “machines with high productivity and high efficiency, with performance up to 300 meters per minute, high quality and a productivity of 300 packages per minute”.

High productivity is generally related to high component wear. “Maintenance is one of the strengths of our interfolding machines, minimized thanks to OMET’s patents. Customers can also carry out maintenance with their own mechanical staff, without the intervention of external technicians sent by the manufacturer: this means great flexibility and considerable savings during the machine life”.

The innovative folding system uses a vacuum technology designed and patented by OMET that distributes the vacuum along the entire length of the suction rollers, making the maintenance of the folding rolls extremely simple. A refined study of the vacuum flow helps to make the machine even more green than the traditional lines, greatly reducing energy consumption.



“La sicurezza è un argomento imprescindibile quando si progettano questi macchinari, perché non si tratta solo di avere macchine ad altissime prestazioni ma si tratta di avere macchine sempre più sicure”.

La diciannovesima puntata della web serie ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 24 Febbraio 2022 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).

“Safety is an essential topic when designing these machines: they should not only have high performance, but also be more and more safer”.

The nineteenth episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on February 24th 2022 and is visible for free on the OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

The ACE logo consists of a stylized blue graphic of four circles followed by the letters 'ACE' in a bold, blue, sans-serif font.The Dust Removal Systems logo features a stylized black swirl icon to the left of the text 'Dust Removal Systems' in a black, sans-serif font.

Innovative and **patented** solutions for
napkin and converting lines



**Static elimination system for piping -
ATEX CERTIFIED**

DM 7000 TX



DM 1500 T-AF



Filtering unit

I PRODOTTI INTERFOGLIATI NEL MERCATO DEL TISSUE: FRANCESCO PASQUINI INTERVISTATO DA OMET TV

“Dal punto di vista del consumo, il mercato del tissue può essere diviso in alcune macro categorie: carta igienica (metà del mercato) rotoli asciugatutto (circa un quarto) e tovaglioli e fazzoletti, il cui comparto ha subito in modo particolare il contesto pandemico”. Inizia così l’analisi di Francesco Pasquini, Chief Sales & Marketing Officer di Lucart, sui prodotti interfogliati nel mercato del tissue, oggetto della sedicesima puntata di OMET TV andata in onda il 13 Gennaio.



“L’interfogliato sicuramente può ancora dare molto al settore tissue – spiega Pasquini -. Fino ad oggi si è sviluppato soprattutto nel settore business, dove probabilmente le dinamiche di acquisto non sono guidate dal prezzo del singolo prodotto, ma più in generale dal “costo in uso” dello stesso o al concetto di “Total Cost of Ownership” (TCO). In quest’ottica il prodotto piegato, che a livello di costo industriale e produttività può essere un po’ svantaggiato rispetto a un prodotto in rotolo, riguadagna per il fatto di essere erogato in dispenser che permettono un controllo dei consumi e di conseguenza dei costi”.

“Se si volesse fare una fotografia del comparto interfogliato, potremmo dipingere il mercato come un piano cartesiano,

in cui una variabile è data dalla qualità e l’altra dall’area geografica – spiega Pasquini -. Sul primo asse si potranno individuare un segmento alto, medio o basso, a seconda del tipo di piega e del tipo di supporto carta. La variabile geografica è influenzata da due fattori: l’offerta, che dipende da come storicamente una categoria di interfogliato è stata introdotta nel mercato da un player e dalla competizione in atto, da cui dipendono nuovi investimenti; e aspetti puramente geografici dovuti al clima”.

Il trend principale per i prodotti interfogliati, ma più in generale per tutto il mercato del tissue, riguarda la sostenibilità, per la quale Lucart è da sempre pioniere. Si opera principalmente in due direzioni: il messaggio di brand verso il rispet-

INTERFOLDED PRODUCTS IN THE TISSUE MARKET: OMET TV INTERVIEWS FRANCESCO PASQUINI

“From the consumption point of view, we can identify three categories in the tissue market: toilet paper (half of the market), kitchen rolls (about a quarter) and napkins/handkerchiefs that have particularly suffered the pandemic”. This way begins the tissue market analysis, with focus on interfolded products, of Francesco Pasquini, Lucart’s Chief Sales & Marketing Officer, interviewed by OMET TV in the sixteenth episode broadcasted on January, 13th.



Riguarda l'intervista a Francesco Pasquini OMET TV, Episodio 16

Watch the interview with Francesco Pasquini OMET TV, Episode 16

“The interfolded products certainly play an important role in the tissue sector- explains Pasquini -. Up to now, they have developed above all in the b2b market, where probably the purchasing dynamics are not driven by the single product’s price but by its Total Cost of Ownership (TCO). If we consider productivity and production costs, interfolded products are slightly disadvantaged compared to rolls, but in the b2b market they are appreciated because sheet-to-sheet dispensers allow to control consumption and consequently costs”.

“We could paint the interfolded market as a Cartesian plane in which the variables are quality and the geographical area - explains Pasquini -. On the quality axis we can identify high,

medium and low segments, depending on the type of fold and paper. The geographical area is influenced by two factors: the offer, which depends on history (how interfolded products have been introduced into the market by a player and subsequent competition and investments); and purely geographical aspects due to the climate”.

Nowadays, the main trend for interfolded products, and more generally for the entire tissue market, is sustainability, field in which Lucart has always been a pioneer. “We operate mainly in two directions: a brand message focused on the respect for the environment and environmental/ social sustainability; and production, through sustainable packaging and a decrease in CO₂ emissions” concludes Pasquini.



to dell'ambiente e verso la sostenibilità ambientale e sociale, e sulla realizzazione dei prodotti, attraverso un packaging sostenibile e una diminuzione delle emissioni di CO₂ in atmosfera.

La sedicesima puntata della web serie ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 13 Gennaio 2022 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato ([hiip://omet-tv.omet.com](http://omet-tv.omet.com)).

The sixteenth episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on January 13, 2022 and is visible for free on OMET's social channels and dedicated website ([hiip://omet-tv.omet.com](http://omet-tv.omet.com)).



Anilox Rolls & Sleeves

Contact Praxair Surface Technologies at:

Italy

Via Fleming, 3
28100 NOVARA (NO)
Tel. 0321 674832



Germany

Robert-Zapp-Strasse, 7
40880 Ratingen, Germany
Tel. 49 2102 495 200



China

37 Longhui Road
Wujin Hi Tech Industrial Zone
Changzhou, Jiangsu Province
China 213164
Tel. 86 519 86229000



Japan

580-18. Kuzaki
Sayo-cho, Sayo-gun
Hyogo Pref., 679-5641 Japan
Tel. 81 790 88 0564



support@praxair.com

Praxair Surface Technologies is a company that specializes in surface coatings, and produces powders, and coating equipment.

Being masters in coating solutions, a special development named NOAH was specially studied against the Ink Spitting.

NOAH was developed based on operating environments and combines:

- Material science engineering
- Advanced coating technology
- Post-coating operations
- Highly reduced surface tension with optimal hydrophilic coating performance

NOAH

Tests conducted on various printing machines have led to:

- Excellent stability on the open inking system and on chambered inking systems.
- Great resistance against minor mechanical misalignments of inking systems.
- Praxair's NOAH coating can be engraved with various types of engraving, including PROLINE®, NOVALINE™, and ART™ Gold.
- Possibility to reach higher printing speed with different types of inks.

praxair.com/printing

A Linde company

 **PRAXAIR**
SURFACE TECHNOLOGIES

BERNHARD GROSS RACCONTA I TREND DEL MERCATO DEI PRODOTTI PIEGATI IN TISSUE

“La gamma dei prodotti in tissue va tipicamente dalla carta igienica ai rotoli da cucina, dal grande rotolo industriale per la pulizia ai prodotti piegati come fazzoletti, facials, e ovviamente i tovaglioli – ha raccontato Bernhard Gross, Managing Director di WEPA Italia, durante la recente intervista per OMET TV. – I tovaglioli sono una parte essenziale del nostro portfolio, sono molto richiesti dal mercato e completano la gamma di tutti i prodotti in rotolo”.



Gross è stato ospite del 14° episodio di OMET TV, dedicato ai trend di mercato dei tovaglioli e dei prodotti piegati in tissue. WEPA Italia è la divisione italiana del Gruppo WEPA, una delle più importanti aziende europee specializzate nella produzione di prodotti in carta di alta qualità per l'igiene personale.

“Sappiamo bene che il Covid ha avuto un grande impatto sul mercato dei prodotti piegati in tissue – ha analizzato Bernhard Gross -. Il consumo tipico dei prodotti Away-from-Home è fortemente diminuito. Non abbiamo più viaggiato, feste e altri eventi sono stati cancellati e parte di questi consumi sono stati trasferiti in casa, al consumo domestico.

Questo aumento dei prodotti per il consumo domestico ha avuto un picco nel 2020 ma non è rimasto stabile, è già ritornato a condizioni normali, forse anche a livelli inferiori. Invece, il tipico consumo fuori casa non si è ancora ripreso del tutto”. La ricerca di soluzioni sostenibili è senza dubbio uno dei prin-

cipali trend, anche per il mercato dei tovaglioli e dei prodotti piegati in tissue. “WEPA ha sviluppato una particolare ricetta di fibre per la gamma di prodotti chiamata Hybrid, che ci permette di aumentare o diminuire il contenuto di fibra riciclata nel nostro prodotto finito a seconda delle esigenze del mercato e delle discussioni che facciamo insieme ai nostri clienti. Questa gamma di prodotti è stata lanciata anche in Italia con molto successo e penso che sia una vera innovazione di prodotto”.

La 14° puntata della web serie ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata il 9 Dicembre 2021 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato (<http://omet-tv.omet.com>).

BERNHARD GROSS TALKS ABOUT MARKET TRENDS FOR FOLDED TISSUE PRODUCTS

“The range of tissue products typically goes from toilet paper to kitchen rolls, from large industrial cleaning rolls to folded products such as handkerchiefs, facial tissue, or napkins - said Bernhard Gross, Managing Director of WEPA Italy, during the last interview by OMET TV -. Napkins are essential in our product range, they are in great demand and complete the range of the roll products”.



Riguarda l'intervista a Bernhard Gross OMET TV, Episodio 14

Watch the interview with Bernhard Gross OMET TV, Episode 14

Gross was the protagonist of the 14th episode of OMET TV, dedicated to the market trends of napkins and folded tissue products. WEPA Italia is the Italian division of the WEPA Group, one of the most important European companies specialized in the production of high quality paper products for personal hygiene.

“Covid had a great impact on the folded tissue market - Bernhard Gross analyzes -. The typical away-from-home consumption strongly declined. We have no longer traveled, parties and other events have been canceled and part of this consumption has been transferred to the domestic use.

This increase of Domestic tissue products for peaked in 2020 but has not remained stable, it has already returned to normal conditions, perhaps even to lower levels. Instead, the away-of-home consumption has not yet fully recovered”.

The search for sustainable solutions is undoubtedly one of the

main trends in the market of napkins and folded tissue products. “WEPA has developed a particular fiber recipe for the “Hybrid” product range, which allows to increase or decrease the recycled fiber contained in the finished product according to the needs of the customer and the market. This line was also launched in Italy with great success and I think it is a real innovation”.

The 14th episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on December 9th 2021 and is visible for free on OMET social channels and on the dedicated website (<http://omet-tv.omet.com>).

FRAM INVESTE IN UNA NUOVA MACCHINA OMET: “GARANZIA DI QUALITÀ E SERVIZIO”

L'azienda Fram, situata in Brianza e specializzata nel settore del cartone ondulato oltre che nel tissue, ha di recente investito sull'innovativa OMET Top Line per la realizzazione di tovaglie, tovaglioli e runner. In questa intervista Francesca Giovenzana, titolare di Fram racconta l'evoluzione dell'azienda che ha scelto di rafforzare la partnership con OMET che negli anni è stata garanzia di “macchinari di alta qualità e servizio sempre molto efficiente”.



Fram è un'azienda italiana fondata nel 1995 a Lecco. Trasferitasi a Giussano (MB) nel 1998, si propone oggi sul mercato nazionale ed internazionale come punto di riferimento per i mercati dell'imballaggio industriale e del tessuto non tessuto.

Grazie all'esperienza acquisita e all'attenzione verso le nuove tecnologie, Fram è cresciuta entrando in nuovi segmenti, sempre cercando soddisfare le esigenze dei propri clienti con elevati standard qualitativi. Attualmente si occupa di tre famiglie di prodotti: imballaggi industriali, mascherine chirurgiche e tovaglie e tovaglioli in tessuto riciclabile, settore attivo dal 2015, anno di inizio della collaborazione con OMET.

Dott.ssa Giovenzana, quali sono le tappe principali dello sviluppo di Fram?

Fram è nata nel 1995 a Lecco, cittadina del nord Italia vicino a Milano, e nel 1998 si è trasferita nel comune di Giussano dove ha aperto la nuova sede produttiva. Inizialmente orientata quasi esclusivamente alla produzione e commercializzazione di imballi per l'industria del mobile, successivamente si è diversificata ampliandosi in vari settori tra i quali la produzione di articoli di tovagliato in tessuto non tessuto a marchio Optima e il reparto per stampa e accoppiatura in rotocalco.

FRAM INVESTS IN A NEW OMET: “GUARANTEE OF QUALITY AND SERVICE”

Fram company, located in Brianza and specializing in corrugated board as well as tissue, has recently invested in the innovative OMET Top Line for the production of tablecloths, napkins and runners. In this interview Francesca Giovenzana, owner of Fram, tells about the evolution of the company, which has chosen to strengthen its partnership with OMET, that over the years has been a guarantee of “high quality machinery and always very efficient service”.



Fram is an Italian company founded in 1995 in Lecco, Italy. Since 1998, it has moved to Giussano, and now offers itself on the national and international market as a reference point for the industrial packaging and nonwoven markets.

Thanks to the experience gained and attention to new technologies, Fram has grown by entering new segments, always striving to meet the needs of its customers with high quality standards. It currently deals with three product families: industrial packaging, surgical masks, and tablecloths and napkins made of recyclable tissue, a sector that has been active since 2015, the year it began cooperating with OMET.

Dr. Giovenzana, what are the main stages of Fram's development?

Fram was founded in 1995 in Lecco, a city in northern Italy near Milan, and in 1998 moved to the town of Giussano where it opened its new production facility. Initially oriented almost exclusively to the production and marketing of packaging for the furniture industry, it later diversified by expanding into various sectors including the production of nonwoven table linen items under the Optima brand and the department for rotogravure printing and laminating.



Oggi come siete organizzati sotto il profilo produttivo?

La produzione di Fram si suddivide in tre principali aree. Il reparto Cartone è dedicato alla produzione e commercializzazione di imballi in cartone esclusivamente per l'industria del mobile. Il reparto Optima, come già accennato, produce tovagliato monouso in tessuto non tessuto per il settore Horeca; e il reparto Rotocalco si occupa di stampa e accoppiatura di bobine di carta con vari materiali tra i quali il tessuto non tessuto, film plastici e vari altri prodotti.

Sotto il profilo commerciale, come vi muovete verso i vostri clienti?

Abbiamo agenti interni all'azienda, che in parte seguono l'Italia e in parte seguono l'estero. I nostri clienti vengono seguiti passo a passo, dall'emissione dell'ordine alla consegna del materiale. Per quanto riguarda il materiale neutro, i nostri prodotti sono sempre pronti a magazzino e dunque riusciamo a fare delle consegne just in time; dei prodotti personalizzati invece se ne occupa il nostro ufficio di grafica che segue il cliente dalla scelta fino alla realizzazione del prodotto finito.

Com'è il vostro posizionamento sul mercato italiano ed estero?

Fram produce prodotti speciali e di nicchia, quindi molto richiesti. Le prospettive di crescita sono mediamente comprese ogni anno tra il 10% e il 20%. L'export riguarda perlopiù il tovagliato monouso, sia verso mercati europei (Francia, Germania, Spagna, Polonia, Slovenia, Grecia...) che extraeuropei, come Stati Uniti, Singapore, Australia ed Emirati Arabi.

Come nasce la vostra collaborazione con OMET e quali sono le ragioni della vostra recente scelta di investire in nuovi macchinari?

Fram ha iniziato la produzione di tovagliato monouso per la ristorazione nel 2015 e dovendo acquistare un macchinario per il taglio e piega ha deciso di appoggiarsi ad OMET, il migliore fornitore sul mercato del tissue. Recentemente e soprattutto dopo la ripresa del mercato dell'Horeca dalla pandemia, abbiamo ricevuto continue richieste di coprimacchia 120x120 e 140x140. Pertanto abbiamo deciso di investire nella nuova linea TV 1400 e continuare la collaborazione con OMET vista l'esperienza precedente molto positiva. Sia a livello di performance che di servizio siamo molto soddisfatti della collaborazione con OMET.

Quali prospettive di sviluppo vedete per la vostra azienda con le macchine OMET? Come vedete le nuove proposte tecnologiche OMET?

Il mercato Horeca del tovagliato monouso è in continua espansione, con una forte propensione alla personalizzazione del prodotto. OMET, con le sue nuove proposte tecnologiche sia a livello di stampa che a livello di taglio e piega, ha percepito le esigenze di questo settore.



How are you organized today in terms of production?

Fram's production is divided into three main areas. The Cardboard department is dedicated to the production and marketing of cardboard packaging exclusively for the furniture industry. The Optima department, as mentioned above, produces nonwoven disposable table cloth for the Horeca industry; and the Rotogravure department deals with printing and laminating paper rolls with various materials including nonwoven tissue, plastic films and various other products.

Commercially speaking, how do you approach your customers?

We have company internal agents, who partly follow Italy and partly follow abroad. Our customers are followed step by step, from the issuance of the order to the delivery of the material. As far as neutral material is concerned, our products are always ready in stock and therefore we are able to make just-in-time deliveries; personalized products, on the other hand, are taken care of by our graphics department, which follows the customer from the choice to the realization of the finished product.

How is your positioning in the Italian and foreign markets?

Fram produces special and niche products, therefore in high demand. The growth prospects average between 10% and 20% each year.

Exports mostly concern disposable table linens, both to European markets (France, Germany, Spain, Poland, Slovenia &

Greece...) and outside Europe, such as the United States, Singapore, Australia and the United Arab Emirates.

How did your collaboration with OMET come about and what are the reasons for your recent decision to invest in new equipment?

Fram started the production of disposable tablecloths for food service in 2015, and having to purchase a cutting and folding machine, it decided to rely on OMET, the best supplier in the tissue market. Recently and especially after the recovery of the Horeca market from the pandemic, we have received continuous requests for 120x120mm and 140x140mm tablecloth covers. Therefore, we decided to invest in the new Top Line and continue the cooperation with OMET given the previous very positive experience. Both in terms of performance and service, we are very satisfied with the cooperation with OMET.

What development prospects do you see for your company with OMET machines? How do you see OMET's new technology proposals?

The Horeca market for disposable table linens is constantly expanding, with a strong propensity for product customization. OMET, with its new technological offerings in both printing, cutting and folding, has perceived the needs of this sector.

SIMEC: L'IMPORTANZA DELLA GOFFRATURA NEL TISSUE

“Il cilindro gofratore ha un ruolo fondamentale nella filiera tissue poiché impatta direttamente sulle performance della macchina e sulle peculiarità del prodotto finito, personalizzandolo sia a livello estetico che tecnico”. L'importanza di questa fase nella produzione di prodotti in carta tissue è spiegata da Laura Della Torre, Managing Director di Simec Group, nell'intervista per OMET TV andata in onda l'11 Novembre scorso.



“A partire dagli anni Ottanta la goffratura ha conosciuto costanti trend di crescita, in particolare nel settore del tissue, il cui prodotto finito deve soddisfare 5 aspetti fondamentali: il volume della carta, la morbidezza, la proprietà assorbente, la personalizzazione e l'estetica, ovvero la capacità di catturare l'attenzione del consumatore sugli scaffali del supermercato. E la fase di goffratura è indispensabile per intervenire su tutti questi parametri”. Laura Della Torre, che parla di goffratura nella dodicesima puntata di OMET TV, è Managing Director di Simec Group, azienda italiana a conduzione familiare specializzata nella produzione e nell'incisione di cilindri anilox per il mercato della stampa flessografica e rulli gofratori per diversi settori applicativi.

“In linea di massima, i pattern utilizzati per la goffratura di

prodotti tissue sono piuttosto standard - ha raccontato Laura Della Torre -; talvolta possono essere soggetti a cambiamenti minimi, ma restano sostanzialmente invariati nel tempo. Qualora ci fossero invece necessità particolari, contiamo su un team di ricerca e sviluppo che collabora sia col costruttore, per offrire un prodotto performante sulle macchine, sia con il brand owner per soddisfarne la richiesta specifica relativa alle caratteristiche del prodotto finale. Cerchiamo pertanto di porci come consulente tecnico che medi le necessità di tutti i player coinvolti nel processo, dal costruttore all'utilizzatore finale”.

“Tendenzialmente oggi noi lavoriamo sui cilindri gofratori con tre metodi: l'incisione meccanica tradizionale, l'incisione laser ed il processo combinato - conclude la Della Torre.

SIMEC: THE IMPORTANCE OF EMBOSsing IN TISSUE

“Embossing cylinder plays a fundamental role in tissue sector, both for the converting machine and for the finished product: it is the key for personalizing aesthetical and technical features of the finished products”. The importance of this phase in the tissue production process is explained by Laura Della Torre, Managing Director of Simec Group, in the OMET TV interview disclosed last November 11th.



**Riguarda l'intervista a
Laura Della Torre OMET TV, Episodio 12**

**Watch the interview with
Laura Della Torre OMET TV, Episode 12**

“Since the Eighties, embossing has always been growing, especially for the tissue sector where the product must be able to satisfy 5 fundamental parameters: volume of the paper, softness, absorbent properties, personalization and aesthetics, that attracts consumers from the shelves. Embossing is a key factor to meet all these requirements”. Laura Della Torre, who talks about embossing in the twelfth episode of OMET TV, is the Managing Director of Simec Group, an Italian family-run company specialized in the production and engraving of anilox rolls for the flexographic printing market and embossing rolls for various sectors.

“Usually the figures used for embossing tissue products are standard patterns - said Laura Della Torre - sometimes engraving may slightly change but they remain more or less

the same over the years. For special needs, we have a research and development team able to collaborate both with the manufacturer, to give a product well performing on the machines, and with the brand owner to satisfy its specific requests. We try to be an external consultant who mediates the performances with the expected result”.

“Today we work on embossing cylinders with three methods: traditional mechanical engraving, laser engraving and combined process - concludes Della Torre -. The current trend in embossing is quality, even on a tactile level: the new trend is the “pillow” effect. The brand owner wants a soft product, so we work on engraving and on our machines performances to produce suitable rolls: it’s a continuous innovation”.



Il trend attuale nella goffratura è realizzare prodotti dalla qualità sempre più alta, anche a livello tattile; c'è infatti una nuova tendenza, la ricerca del cosiddetto effetto "pillow", l'effetto "cuscino": il brand owner vuole un prodotto soffice che si ottiene intervenendo su tutti i parametri dell'incisione e, prima ancora, sulle performance delle nostre macchine di produzione che devono essere in grado di costruire e lavorare rulli rispondenti alle richieste: è una continua innovazione, a 360 gradi".

La dodicesima puntata della web serie ideata da OMET e condotta da Armando Garosci è stata pubblicata l'11 Novembre 2021 ed è visibile gratuitamente sui canali social OMET e sul sito web dedicato ([hiip://omet-tv.omet.com](http://omet-tv.omet.com)).

The twelfth episode of the web series conceived by OMET and conducted by Armando Garosci was published on 11 November 2021 and is visible for free on OMET social channels and on the dedicated website ([hiip://omet-tv.omet.com](http://omet-tv.omet.com)).

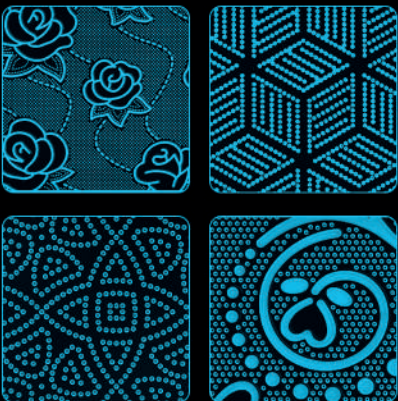


SIMEC GROUP

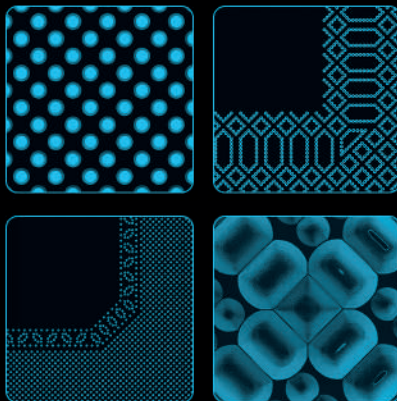
MORE THAN ENGRAVINGS



TISSUE CONVERTING



TISSUE FOLD



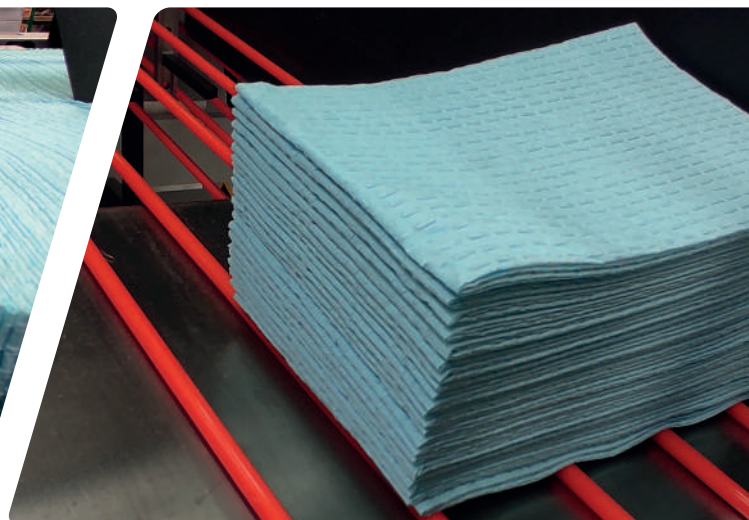
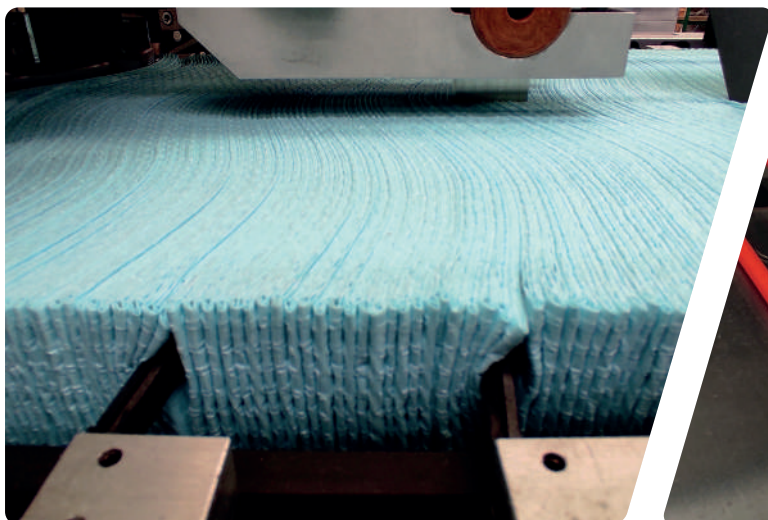
TISSUE PRINT



WWW.SIMECGROUP.COM

ELEVATISSIMA MODULARITÀ DELLA TV503 LINE: UNA LINEA, MOLTEPLICI POSSIBILITÀ DI CONFIGURAZIONE

La TV503 Line è una piattaforma modulare sviluppata per soddisfare le esigenze di ogni cliente per la produzione della più ampia gamma di prodotti piegati. Grazie alla sua modularità, versatilità e flessibilità la linea OMET TV503 è in grado di lavorare qualsiasi tipo di materiale, dal tissue monovelo a quello a più veli fino a 4, dall'airlaid agli altri materiali tessuto non tessuto, oltre che di produrre con alte performance e in maniera affidabile differenti tipologie di prodotti, con diverse dimensioni, neutri/stampati o con lozioni spalmate.



L'utilizzo di prodotti monouso in tessuto non tessuto è in costante crescita, perché garantiscono igiene, sicurezza e risparmio di tempo per chi li utilizza. OMET è pronta a questa rivoluzione con le proprie linee di produzione TV503 Line, che grazie ad un kit tessuto non tessuto permettono la perfetta lavorazione di questo materiale con performance eccezionali.

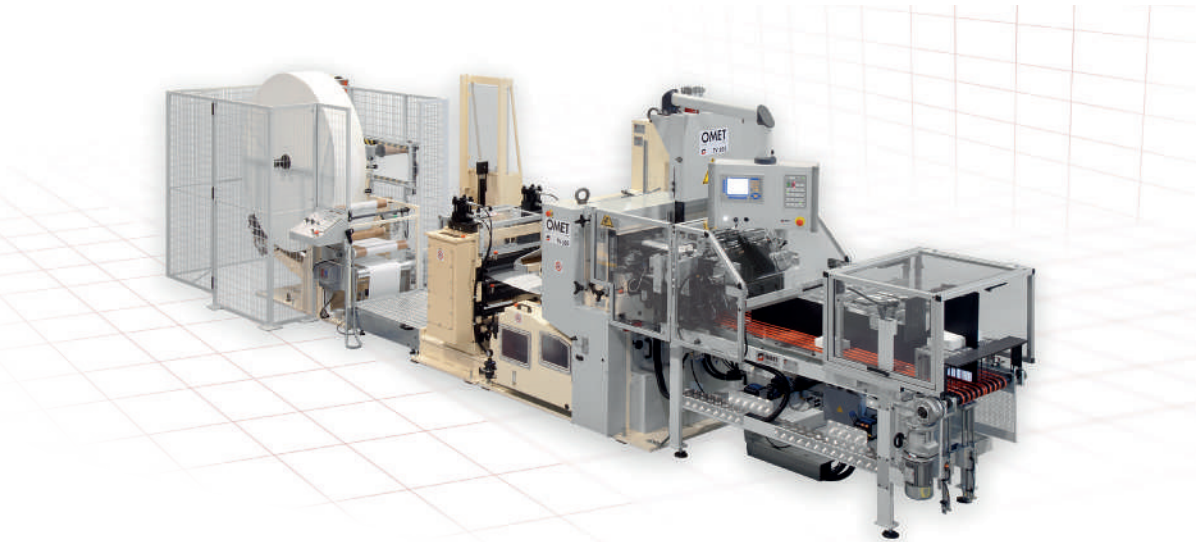
La linea OMET TV503 è stata configurata con successo per la produzione di lenzuolini da dentista. Oltre allo svolgatore motorizzato standard, questa macchina è dotata di un secondo svolgatore appositamente studiato e dedicato al film plastico. OMET presenta per la prima volta questa tipologia di prodotto nel settore del tissue, segno che OMET è sempre pronta a rispondere alle frequenti esigenze di mercato. La linea è dotata inoltre di un gofratore riscaldato con olio diatermico che è collegato a una centralina dalla quale è possibile impostare facilmente la temperatura della lama. Utilizzando questo gofratore riscaldato, insieme con un cilindro cartalano appositamente studiato, è possibile gofrare ed accoppiare la cellulosa ed il polipropilene. Il film si salda con la cellulosa senza l'utilizzo di nessuna colla, garantendo allo stesso tempo la massima qualità di adesione. La configurazione della TV503 Line per la

produzione di lenzuolini da dentista è ottimizzata per prodotti in tessuto non tessuto. La macchina è equipaggiata con un kit apposito per questa tipologia di materiali e il trasferitore automatico dispone di apposite cinghie per la gestione di materiali pesanti. Grazie alle teste di piega a tecnologia meccanica, la TV503 Line per la produzione di lenzuolini da dentista è in grado di garantire la massima qualità del prodotto finito.

I clienti hanno già dimostrato grande soddisfazione per le performance eccellenti e la qualità del prodotto che la TV503 Line è in grado di garantire. Le richieste e l'interesse verso questa linea sono in continua crescita e in costante sviluppo e questo grazie anche alla sua elevatissima modularità, facilità di utilizzo e alta produttività, oltre che alla capacità della TV503 Line di adattarsi alle varie esigenze di produzione. Le linee OMET sono state sviluppate per aiutare i produttori nel cambio produzione sulla stessa macchina in maniera semplice e rapida, diminuendo drasticamente i tempi di fermo e di set-up. Questo consente di essere molto flessibili e di offrire un ventaglio di prodotti molto ampio ai propri clienti. Grazie all'ufficio tecnico e al dipartimento di ricerca e sviluppo, OMET è in grado di offrire la macchina adatta alle esigenze di tutti i produttori.

EXTREMELY HIGH MODULARITY OF OMET TV503 LINE: ONE-LINE, MULTIPLE CONFIGURATION POSSIBILITIES

The TV503 Line is a modular platform developed to meet the needs of each customer to produce the widest range of folded products. Thanks to its modularity, versatility, and flexibility, the OMET TV503 Line can process any type of material, from single-ply to multi-ply tissue up to four, from airlaid to other non-woven materials, as well as to produce with high performance and reliability several types of products, with assorted sizes, neutral/printed or with spread lotions.

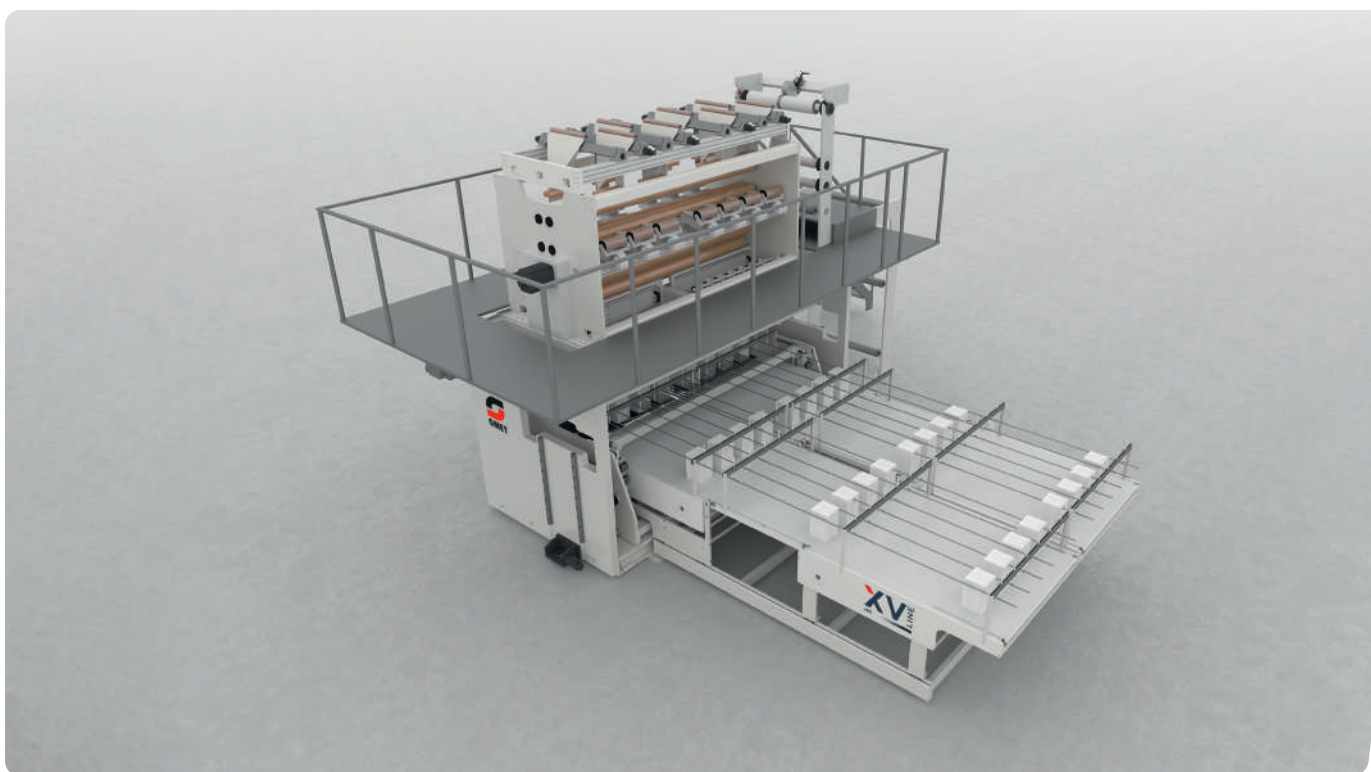


The use of disposable products in non-woven material is constantly growing because they guarantee hygiene, safety, and time savings for those who use them. OMET is ready for this revolution with its TV503 production lines, and with thanks to a non-woven kit, allow the perfect processing of this material with exceptional performance. The OMET TV503 Line has been successfully configured to produce dental bibs. In addition to the standard motorized unwinder, this machine is equipped with a second unwinder specifically designed and dedicated to the plastic film. OMET presents this type of product for the first time in the tissue sector, a sign that OMET is always ready to respond to frequent market needs. The line is also equipped with an embosser heated with diathermic oil which is connected to a control unit from which it is possible to easily set the heating temperature for the cylinders. Using this heated embosser, it is possible to emboss and bond cellulose and polypropylene. The film is welded with cellulose without the use of any glue, while ensuring the highest quality of adhesion. The configuration of the TV503 Line to produce dental bibs is optimized for non-woven products. The machine is equipped with a special kit for this type of material and the automatic

transfer device has special belts for handling heavy materials. Thanks to the folding heads with mechanical technology, the TV503 Line can produce dental bibs and can guarantee the highest quality of the finished product. Customers have already shown great satisfaction with the excellent performance and product quality that the TV503 Line is able to guarantee. The requests and interest in this line are constantly growing and constantly developing and this is also thanks to its extremely high modularity, ease of use and high productivity, as well as the ability of the TV503 Line to adapt to various production needs. OMET lines have been developed to help producers change production on the same machine quickly and easily, drastically reducing downtime and set-up times. This allows us to be very flexible and to offer a very wide range of products to our customers. Thanks to the technical office and the research and development department, OMET can offer the machine suitable for the needs of all manufacturers.

OMET 4.0 - NEXT STEP

Il digitale è sempre più presente nella realtà OMET. Dopo essere stata tra i primi costruttori ad offrire una piattaforma per la raccolta e la gestione dei dati di funzionamento delle proprie linee, compie un nuovo passo verso la digitalizzazione con l'introduzione del "Digital Twin".



Il gemello digitale ("Digital Twin") è la replica virtuale di un sistema fisico, in questo caso una linea per la produzione di tovaglioli. Man mano che le macchine diventano più complesse, anche il modo in cui vengono progettate, testate e mantenute deve evolvere.

Questo concetto è alla base del virtual commissioning, ovvero un nuovo modo per testare le funzionalità e i componenti della macchina ancora prima che questa venga costruita. È così che i tecnici OMET sono riusciti ad ovviare alle attuali criticità legate alla supply chain, ottenendo un altro importante risultato: ridurre del 25% i tempi di realizzazione della nuova linea XV.

Mentre i reparti produttivi sono impegnati nella costruzione e nel montaggio dei componenti principali, i softwareisti testano i programmi di PLC e Motion Control sulla copia virtuale della macchina. Il Digital Twin porta con sé tutte le caratteristiche fisiche della macchina reale e grazie ad un ambiente di sviluppo che simula anche condizioni come la gravità, il processo di vali-

dazione garantisce risultati che verranno esattamente replicati nella realtà.

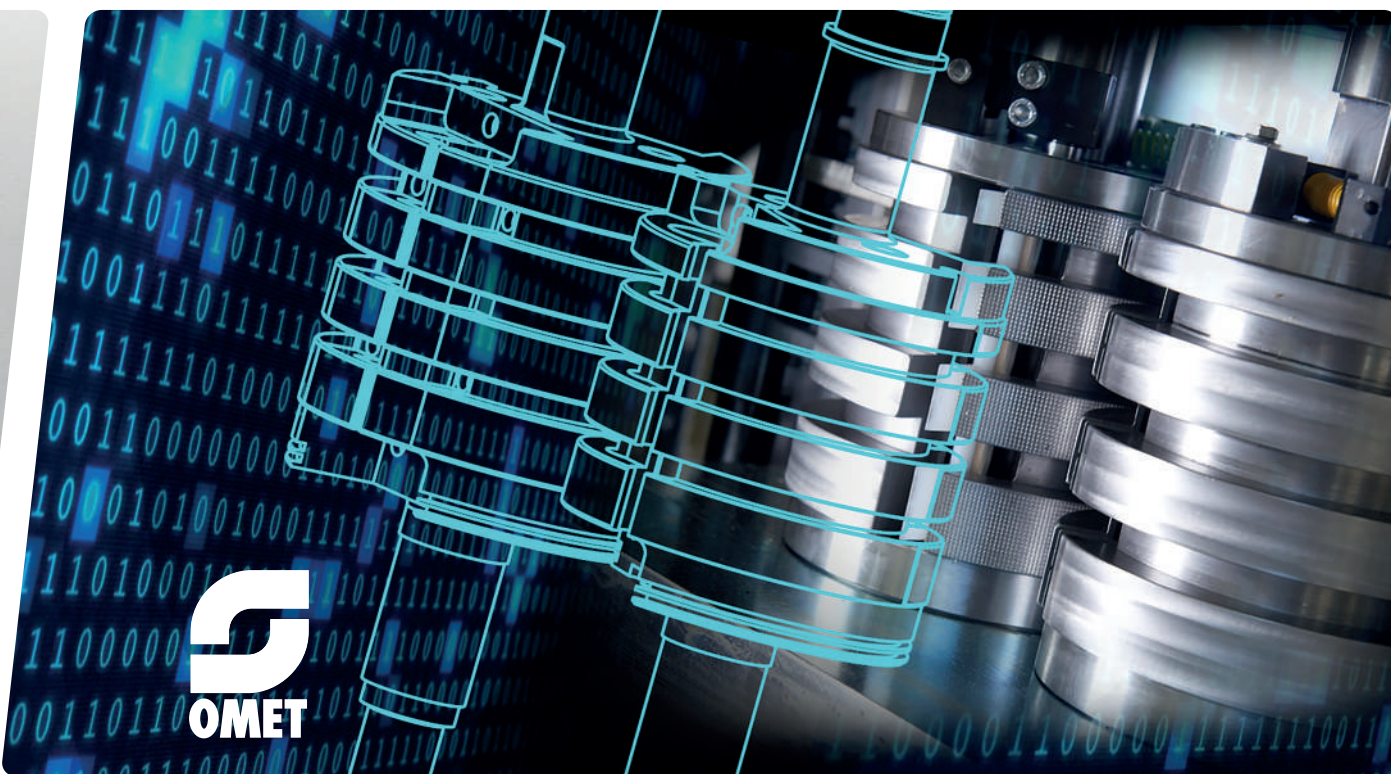
Collegando il modello digitale al software reale di macchina presente nel PLC, si testano le logiche interne della linea anticipando e riducendo le fasi di debug del codice; la simulazione dei movimenti dei sistemi più complessi permette di evitare costose e pericolose collisioni tra gli assi in movimento.

Non da ultimo, lavorare su una copia ancora "editabile" della macchina, consente una maggior collaborazione tra gli uffici meccanici ed elettronici, potendo apportare le modifiche che più facilitano il lavoro dei colleghi.

Il virtual commissioning è solo il primo passo verso la completa digitalizzazione degli impianti OMET. I ricercatori dell'R&D stanno già lavorando allo sviluppo di una copia digitale di ogni macchina, che verrà costantemente aggiornata con i dati di funzionamento di quella reale, consentendo di eseguire analisi predittive in un'ottica di miglioramento continuo dell'efficienza.

OMET 4.0 - NEXT STEP

Digital is increasingly present in OMET. After being one of the first manufacturers to offer a platform for collecting and managing the operating data of its lines, it takes a new step towards digitalisation with the introduction of the “Digital Twin”.



The digital twin is the virtual replica of a physical system, in this case a napkin production line. As machines become more complex, the way they are designed, tested and maintained must also evolve.

This concept is at the heart of virtual commissioning, which is a new way of testing the functionality and components of the machine even before it is built. This is how OMET's engineers were able to overcome the current supply chain bottlenecks and achieve another important result: reducing the production time of the new XV line by 25%.

While the production departments are busy building and assembling the main components, the software engineers test the PLC and Motion Control programmes on the virtual copy of the machine. The Digital Twin brings with it all the physical characteristics of the real machine, and thanks to a development environment that also simulates conditions such as gravity, the validation process guarantees results that will be

exactly replicated in reality.

By linking the digital model to the real machine software in the PLC, the internal logic of the line is tested, anticipating and reducing the debugging phases of the code; the simulation of the movements of the most complex systems makes it possible to avoid costly and dangerous collisions between moving axes.

Last but not least, working on a still 'editable' copy of the machine allows for greater collaboration between the mechanical and electronic departments, being able to make changes that facilitate the work of colleagues.

Virtual commissioning is only the first step towards the complete digitalisation of OMET's plants. Researchers in R&D are already working on developing a digital copy of each machine, which will be constantly updated with the operating data of the real one, allowing predictive analyses to be carried out with a focus on continuous efficiency improvement.

GALILEO, OMET LANCIA UNA NUOVA DIVISIONE PER IL CUSTOMER CARE

OMET punta da sempre sul servizio al cliente per l'innovazione e il vantaggio competitivo. In quest'ottica nasce Galileo, customer care, la divisione creata da OMET per garantire un servizio di assistenza a 360° a livello globale. Una rivoluzione che va oltre la semplice assistenza tecnica, per fornire un servizio completo che comprende training per gli operatori, fornitura di pezzi di ricambio, manutenzione predittiva e controllo da remoto.

GALILEO

OMET customer service

“Il servizio di customer care è di importanza strategica per i nostri clienti – spiega Marco Calcagni, OMET Sales and Marketing Director - perché risulta determinante per la loro produttività. Fornire competenze, prevenire qualsiasi problema ed offrire interventi tempestivi è una priorità per OMET, e investimenti come questo lo dimostrano. L'obiettivo è garantire non solo macchine di altissima qualità ma anche il loro funzionamento costante nel tempo”. Con Galileo, il servizio post-vendita si struttura in una vera e propria divisione che pone OMET come “partner unico” per i propri clienti, anche per aspetti come la fornitura di componenti e ricambi originali con la massima rapidità e garanzia di un supporto completo sulla macchina. I clienti possono interloquire con un solo fornitore e lavorare con la massima efficienza e qualità sia nei servizi che nei prodotti. Grazie al collegamento da remoto con ogni macchina OMET, la diagnostica è sempre più precisa e consente interventi rapidi e specifici; la catena produttiva va verso la completa digitalizzazione e la massima efficienza. In questo processo svolge un ruolo chiave NOVA (New OMET Virtual Access), l'innovativa App multilingua che consente il supporto da remoto in tutto



il mondo per manutenzione, assistenza e installazioni, grazie alla possibilità di utilizzare la realtà aumentata e la traduzione simultanea in 64 lingue. Fiore all'occhiello di Galileo è la Training Academy, che prevede corsi di formazione per migliorare la preparazione tecnica e operativa degli stampatori, anche in modo smart, flessibile e sempre più digitale. L'esperienza e le competenze del personale sono fondamentali per sfruttare a pieno le potenzialità della macchina e migliorarne la produttività. A questo si affianca un servizio di Operational Expert Advisory, con tecnici qualificati a disposizione del cliente tramite supporti digitali, per contribuire a soddisfare ogni esigenza operativa del cliente, compreso l'approntamento della stampa ed il raggiungimento dei massimi risultati produttivi. Galileo, in tutte le sue declinazioni, permette prevenzione, riduzione degli errori, dei tempi di inattività, risoluzione rapida dei problemi, e quindi maggiore produttività e qualità nelle prestazioni per i clienti. La creazione di questa divisione è il frutto della logica “Customer First”: l'affidabilità è un valore che ha sempre distinto OMET sul mercato e che costituisce uno dei pilastri della sua reputazione.

GALILEO, OMET LAUNCHES A NEW CUSTOMER CARE DIVISION

Galileo is the division created by OMET to guarantee a 360° assistance service at a global level. A revolution that goes beyond simple technical assistance, to provide a complete service that includes training for operators, supply of spare parts, predictive maintenance and remote control.



Marco Calcagni, OMET Sales and Marketing Director, explains that “The customer care service is of strategic importance for our customers because it is crucial to their productivity. Providing expertise, preventing any problems and offering timely interventions is a priority for OMET and investments like this one can prove it. The aim is to guarantee not only top quality machines but also their constant operation over time.” The Galileo after-sales service is structured in a real division that places OMET as a “single partner” for its customers, also for aspects like the supply of original components and spare parts, with guarantee of the maximum speed and a complete support on the machine. Customers can talk to a single supplier and work with maximum efficiency and quality in both services and products. Thanks to the remote connection with each OMET machine, diagnostics are more and more precise and allow quick and specific interventions; the production chain is moving towards complete digitalization and maximum efficiency. A key role in this process is played by NOVA (New OMET Virtual Access), the innovative multilingual App that allows remote support worldwide for maintenance, service and installations, thanks

to the possibility to use augmented reality and simultaneous translation in 64 languages. Galileo’s crown jewel is the Training Academy, which provides training courses to improve the technical and operational preparation of printers, also in a smart, flexible and increasingly digital way. The experience and skills of the staff are essential to fully exploit the potential of the machine and improve its productivity. This is complemented by an Operational Expert Advisory service, which involves qualified technicians available to the customer through digital media, to help satisfy every operational need, including the preparation of printing and the achievement of maximum production results. Galileo, in all its declinations, allows prevention and reduction of errors, reduction of downtimes, rapid problem solving, and all this leads to increased productivity and quality in performance. The creation of this division is the result of the “Customer First” logic: reliability is a value that has always distinguished OMET on the market and is one of the pillars of its reputation.

IT'S TISSUE 2022 QUARTA EDIZIONE

Al via la quarta edizione di iT's Tissue che si terrà a Lucca dal 6 al 10 Giugno 2022. OMET apre le porte della propria sede produttiva di Montecarlo di Lucca, la OT Lucca - OMET Tissue Technology per mostrare i propri macchinari con 3 sessioni giornaliere di visite.



Grazie alla determinazione delle 11 aziende del network la quarta edizione di iT's Tissue si terrà dal 6 al 10 Giugno a Lucca: A. Celli Paper, E80 Group, Körber, Futura Converting, Gambini, Omet, PCMC, Pulsar Engineering, Recard, IMA TMC e Toscotec apriranno le porte delle loro realtà per accogliere i visitatori provenienti da tutto il mondo per toccare con mano l'innovazione del mondo tissue. Quest'anno oltre ai Network Founding Members, iT's Tissue vede il coinvolgimento di Partners di altissimo livello, realtà che condividono valori e standard di eccellenza, pronte a dare un prezioso contributo all'iniziativa con la loro esperienza. Una settimana in cui sarà possibile incontrare e confrontarsi con gli esperti di Rockwell Automation, Henkel, NCR Biochemical, Saueressig e SKF.

Fiore all'occhiello dell'evento sono le esclusive Open House, le visite su prenotazione alle aziende del network. I visitatori provenienti da tutto il mondo sono i benvenuti nel cuore di ognuna delle 11 aziende di iT's Tissue che per l'occasione aprono le porte dei propri stabilimenti. Le visite alle aziende sono organizzate in orari e date prenotabili solo dagli utenti registrati all'evento. OMET offre la possibilità di visitare la propria sede

di Montecarlo di Lucca ogni giorno dal 6 al 10 Giugno, con 3 sessioni giornaliere alle 10:30, alle 13:00 e alle 15:30, con diversi macchinari in funzione per la produzione di asciugamani interfogliati, facial tissue e tovaglioli in carta tissue.

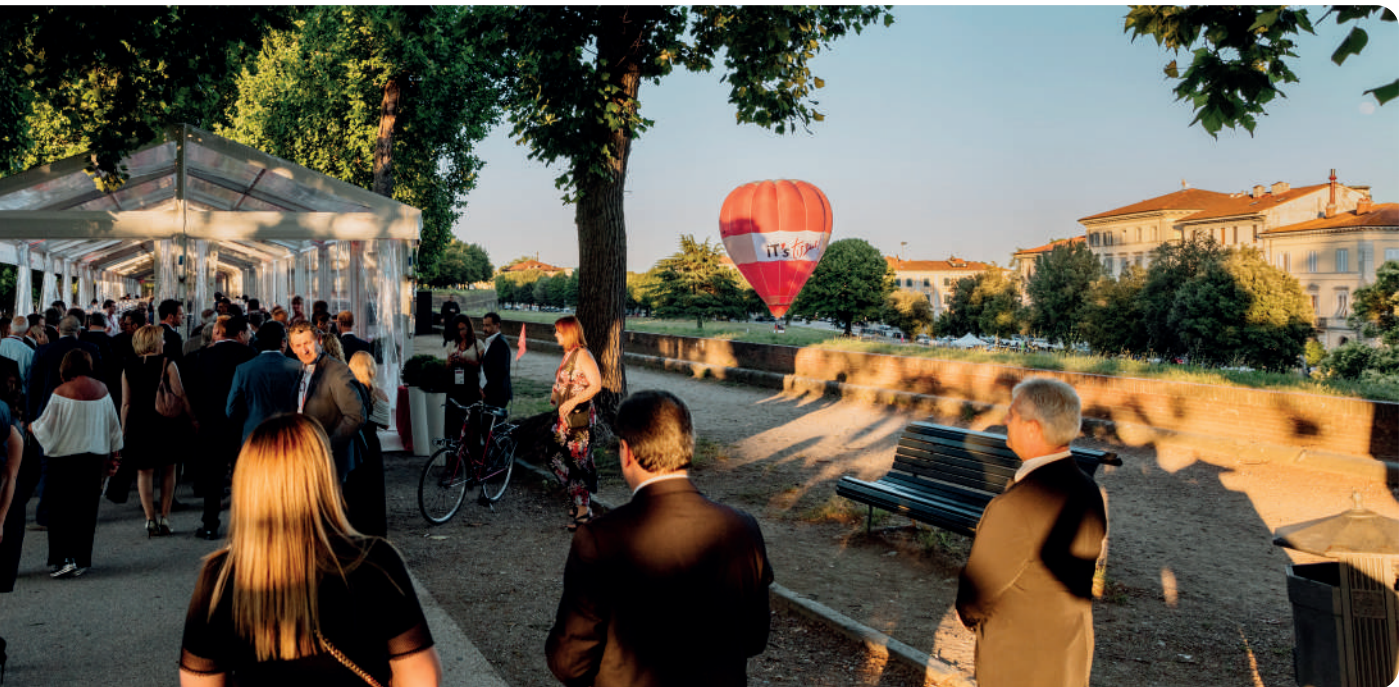
I visitatori non dovranno preoccuparsi dei trasporti, ogni spostamento da e verso le Open House è organizzato dal team di iT's Tissue e avverrà attraverso delle navette ad uso esclusivo e gratuito dei visitatori che partiranno dalla Tissue Home.

La Tissue Home, il fulcro dell'evento di quest'anno, sarà una location davvero unica nel suo genere: il Real Collegio di Lucca. Un edificio che vanta una storia secolare ed è situato nel centro dell'antica cinta muraria che caratterizza la città.

Aperta dalle 09:00 alle 24:00, la Tissue Home sarà la sede della segreteria organizzativa dell'evento, dove le hostess saranno a tua disposizione per tutte le informazioni e il supporto di cui potresti aver bisogno, la caffetteria e un angolo lounge, perfetto per trascorrere momenti di networking e piacevole relax! La Tissue Home sarà il luogo di ritrovo e di partenza per le Open House, le visite su prenotazione alle aziende del network.

IT'S TISSUE 2022 FOURTH EDITION

The fourth edition of iT's Tissue is taking place in Lucca from 6 to 10 June 2022. OMET opens the doors of its production site in Montecarlo di Lucca, OT Lucca - OMET Tissue Technology to show its machines with 3 daily sessions of visits.



Thanks to the determination of the 11 Network companies, the fourth edition of iT's Tissue will take place in Lucca from 6 to 10 June: A.Celli Paper, E80 Group, Körber, Futura Converting, Gambini, Omet, PCMC, Pulsar Engineering, Recard, IMA TMC and Toscotec will open the doors of their companies to welcome visitors from all parts of the globe to see innovation in the world of tissue first-hand. This year, alongside the 11 Network Founding Members, iT's Tissue also will benefit from the involvement of high-level Partners with shared values and standards of excellence who bring complementary expertise to our initiative. Four days where you will be able to meet and share perspectives with experts of Rockwell Automation, Henkel, NCR Biochemical, Saueressig and SKF.

The highlight of the event is the exclusive Open Houses, arranged with the Network companies through prior reservation. Visitors from all over the world are welcomed in the heart of each of the 11 iT's Tissue companies, which open the doors of their facilities for this occasion. Visits to companies are organized at times and dates that can only be booked by users registered for the event. OMET offers the opportunity to visit its production

plant in Montecarlo di Lucca every day from 6 to 10 June, with 3 daily sessions at 10:30, 13:00 and 15:30, with different machines in operation for the production of interleaved towels, facial tissue and napkins. in tissue paper.

Visitors will not have to worry about transportation, because every journey to and from the Open Houses is organized by the iT's Tissue team through shuttles for the exclusive and free use of visitors departing from the Tissue Home.

Tissue Home, this year located at the Real Collegio in Lucca, will be the headquarters of iT's Tissue and the meeting point for all guests who would like to take advantage of the free shuttle service, exclusively for participants, which will take you to the Network companies.

Open from 09:00 to 24:00, the Tissue Home will be the seat of the organizing secretariat of the event, where the hostesses will be at your disposal for all the information and support you may need, the cafeteria and a lounge corner, perfect for spending moments of networking and relax!

Converting solutions for any type
of folded tissue product



NAPKINS



TISSUE
TOWEL

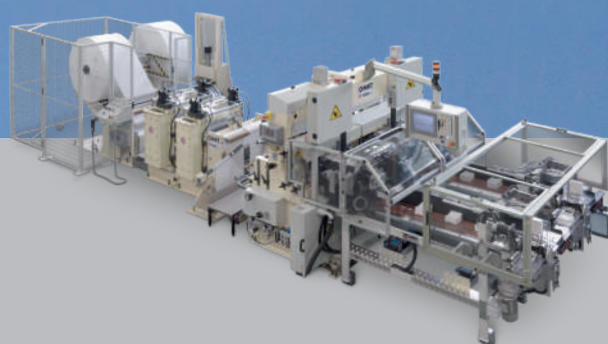
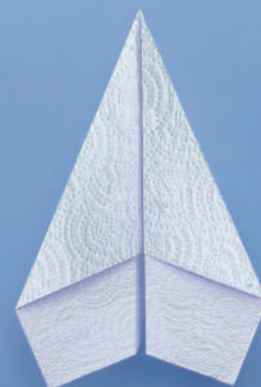


BATH
TISSUE



FACIAL
TISSUE

UNTIL THE LAST FOLD



TISSUE CONVERTING MACHINES

Via Mons. Polvara, 10 - 23900 Lecco, IT
comm@omet.it
+39 0341.282661

Follow us on [f](#) [in](#) [v](#)

tissue.omet.com