

## E-TURRET

**DOWNTIMES, POOR SLITTING QUALITY AND LOW PRODUCTIVITY ARE THE NEGATIVE POINTS IN THE SLITTING AND REWINDING PROCESS. ADDED VALUE IS PROSLIT ANSWER.**

PROSLIT, the slitting and rewinding brand of Comexi Group has introduced to the market its new double turret slitter rewinder E-TURRET.

**LOS TIEMPOS DE PARO, BAJA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD SON LOS ELEMENTOS NEGATIVOS EN EL CORTE Y REBOBINADO. PROSLIT TIENE LA RESPUESTA CON MAYOR VALOR AGREGADO**

*PROSLIT, la marca comercial de corte y rebobinado de Comexi Group ha lanzado un nuevo producto al mercado: la nueva cortadora de doble torreta E-TURRET.*



## Comexi and Pelican sign a strategic alliance

It is a period of widespread global crisis but it is clear that not all geographic areas have and will have the same impact. Therefore, it is very important to have a competitive advantage in those countries becoming a growth global referent. Consequently, Comexi Group is taking steps aimed to strengthening its position in the global market for flexible packaging machinery.



## Comexi i Pelican Rotoflex signen una aliança estratègica

*Estem en un període de crisi generalitzada a nivell global però, com és sabut, no totes les àrees geogràfiques tenen i tindran el mateix comportament i és per aquest motiu molt important disposar d'una situació competitiva avantatjosa en aquells països que estan essent un referent de creixement a nivell mundial. Així doncs, Comexi Group dona una passa amb l'objectiu d'enfortir la seva posició en el mercat mundial de maquinària per l'envàs i l'emalatge flexible.*

## Agents' meeting 2009

From the 9th till de 11th of November, the annual agents' meeting was held in Comexi Group's headquarters. This year the meeting reached new attendance record of more than 70 agents and direct sales people, from more than 40 countries.

### Convención de ventas 2009

*Del 9 al 11 de Noviembre tuvo lugar en las oficinas centrales de Comexi Group en Girona, la Convención de ventas anual con todo el equipo de ventas. Este año batimos el record de asistencia, con más de 70 agentes y equipo de ventas directo, provenientes de más de 40 países.*



### CONTENTS:

Editorial	Page 2
Product range news	Page 3
Innovation	Page 4
Comexi Group in the world	Page 5
News	Page 7
Outlook	Page 8
Product range	Page 9

Núm. 13- Año 5.

Diciembre 2009

www.comexigroup.com

**Editor-In-Chief:**

**Redactor Jefe:**

Agustí Combis

**Publishing / Redacción:**

Cheryl Smith

**Contributing editors:**

**Colaboradores:**

Manel Xifra Pagès

Carles Masgrau

Jordi Gorchs

**Graphic designer:**

**Edita:**

Set de disseny

**Advertising and editon:**

**Redacción y publicidad:**

marketing@comexigroup.com

**Regularity of the publication:**

**Periodicidad:**

Biannual

## INNOVATION: Prepared for the future

Opportunities always exist, including in times of crisis. Some say that brand and product positioning can be achieved much faster and with better results in these turbulent times. To gain the upper hand, it is essential to have the proper product, understand the client's needs and be ready to make brave decisions.

These steps seem easy, but they are not easy if the company has not prepared ahead of time, because when all is said and done, innovation is nothing more than the result of dedicated and methodical attention to the market and to the introduction of best practices: dedication, work and enthusiasm.

The reader will ask about the purpose of this introduction. The reason is related to the leading position offered by Comexi Group, reinforced by the innovations and systems improvements that we are already offering to our clients TODAY.

This issue has special meaning for our company. This issue introduces four recently launched products. I believe that the project with the best hope for tackling the future is the Comexi Group FLEXO EB.

I am pleased to relate in this article that the commercial availability of this technology is now a reality. Only Comexi Group is capable of developing a system that assures efficiency and effectiveness of the printing using Wetflex inks. I am not mistaken in saying that this signifies a radical change in container and flexible packaging printing over the next few years. We offer a new world of opportunities to our clients and to the market in general. Pay particular attention to developments in the next few months.

In addition, Comexi has launched a new flexographic printer under the new F-range of models. I am talking about the F4, which is another step in efficiency improvement for jobs under 10,000 m<sup>2</sup>, given the current trend towards reduction in the length of orders. It is smaller and more compact, employing the latest technology without sacrificing any features.

Our PROSLIT brand has not fallen behind; we are launching the new slitter-rewind e-TURRET, covering the market with high-productivity solutions for the traditional bottling and flexible packaging market. In the next issue we will be notifying you of one additional new product.

ENVIROXI launches a new series of evaporators, a required solution for water-based printing.

We have many other products in development that we will soon be informing you about.

Comexi Group is prepared for the future. How about you?

**Agustí Combis**  
**MARKETING DIRECTOR**  
**COMEXI GROUP**



The evolution of our market is confirming the forecast we were reflecting in the last edition of this Newsletter. In the last months we have seen a relaunching of the investment decisions from the converters of flexible packaging industry, due to the relatively small incidence of the crisis in the consumption of basic products and to the renewal of the confidence in the international financial system.

The crisis that has been generated will have a beneficial effect: the reconsideration of the previous economical model. In this sense one of the most common concept to be considered for the future is the one of "sustainability"; precisely in these days in which we are preparing this edition of our "Newsletter", it is taking place in Copenhagen the global summit about the environment.

The need to reach a sustainable model is a magnificent opportunity for our industry. The reasons are indicated in the logo of the excellent campaign prepared by the FPA, the American Flexible Packaging Association:



Less natural resources, less carbon emission and more value. The flexible packaging is the solution with a lower environmental impact, compared with other packaging systems as metal cans, folding cartons, or glass. Even the "non packaging" implies a higher environmental impact due to the product waste in case of not being packaged. We highly recommend that you apply for the material of this campaign and you spread it on your environment. With this, we shall contribute to defeat the existent resistance due to wrong believes, and we shall contribute to increase the use of packaging solutions based in flexible and, as a consequence, we should get a more sustainable society's model with a better quality of life.

In Comexi Group we believe in the future of the flexible packaging. But the packaging converting and printing process has to be sustainable too. We are dedicating to this a big effort in our R+D area: the development of alternatives technologies that avoid the use of solvents, with the consequent environmental advantages, avoiding the emission of VOCs and CO<sub>2</sub> to the atmosphere and getting a working environment secure and safe.

**Manel Xifra Pagès**  
**Chief Executive Officer**  
**COMEXI GROUP**

## Spanish TEXT

### Innovar: Preparados para el futuro

Existen siempre oportunidades incluso en épocas de crisis. Diría que el posicionamiento de las marcas y los productos se pueden realizar más rápidamente y con mejores resultados en estas épocas tan convulsas. Para ello es indispensable disponer de un producto adecuado. Haber entendido la problemática del cliente. Y estar dispuesto a tomar decisiones valientes.

Parece fácil, pero no lo es si antes la empresa no se ha preparado para ello. Porque al final de cuentas la innovación no es más que el resultado de la dedicada y metódica atención al mercado y a la implantación de las mejores prácticas. Rigor, trabajo y entusiasmo.

El lector se preguntará el por qué de esta introducción. El por qué está relacionado con la posición de liderazgo que está ofreciendo Comexi Group refrendado en el hecho de las innovaciones y mejoras en sistemas que ya estamos ofreciendo HOY a nuestros clientes.

Este número tiene algo especial. Será por los cuatro nuevos productos que ya hemos lanzado al mercado. Será por el nuevo impulso a nuestra delegación en Estados Unidos. Pero yo creo que el proyecto que con más ilusión abordamos el futuro es el de FLEXO EB de Comexi Group.

Es un placer para mí comentar, desde esta editorial, que la disponibilidad industrial de esta tecnología ya es una realidad. Solo Comexi Group ha sido capaz de desarrollar

un sistema que asegure la eficiencia y eficacia de la impresión utilizando tintas Wetflex. No nos equivocamos en decir que esto significará un cambio radical en los próximos años en la impresión sobre envase y embalaje flexible. Ofrecemos un nuevo mundo de oportunidades a nuestros clientes y al mercado en general. Estén atentos a los próximos meses.

Además Comexi ha lanzado una nueva impresora flexográfica dentro de los nuevos modelos F-range. Se trata de la F4 que contribuye a dar un paso más en la mejora de la eficiencia en trabajos por debajo de los 10.000m<sup>2</sup>, dada la tendencia actual a la disminución de las longitudes de los pedidos. Es más pequeña y compacta, pero sin perder nada de prestaciones y con la mejor tecnología.

La marca PROSLIT no se ha quedado atrás y lanzamos la nueva cortadora-rebobinadora e-TURRET para cubrir el mercado de soluciones de alta productividad para los mercados tradiciones del envase y embalaje flexible. En el próximo número le contaremos otra novedad más.

ENVIROXI nos presenta la nueva gama de evaporadores, solución necesaria para la impresión en base agua.

Y otras muchas cosas de las cuales iremos informando puntualmente.

Estamos preparados para el futuro, ¿y usted?

**Agustí Combis**  
**Director de Marketing**  
**COMEXI GROUP**

La evolución de nuestro mercado está confirmando las previsiones que plasmamos en la última edición de este medio de comunicación. En estos últimos meses se está observando un relanzamiento de las previsiones de inversión por parte de los convertidores de envases flexibles, motivado tanto por la relativamente poca incidencia de la crisis en el consumo de productos básicos, como por la renovación de la confianza en el sistema financiero internacional.

La crisis que se ha producido va a representar también el replanteamiento del modelo económico anterior; en este sentido uno de los conceptos más usados en los artículos y comentarios sobre cómo enfocar el futuro es el de "Sostenibilidad"; precisamente en estos días en que estamos preparando esta edición de nuestro "newsletter", está teniendo lugar en Copenhague la cumbre mundial sobre el medioambiente.

Esta necesidad de buscar un modelo sostenible es una magnífica oportunidad para nuestra industria. Los motivos están indicados en el logo de la magnífica campaña preparada por la FPA, la Asociación de Envase Flexible Norteamericana: Menos recursos naturales, menos emisión de carbono y más valor. El envase flexible es la solución con menor impacto medioambiental, comparado con otros sistemas de envase

como los envases metálicos, de cartoncillo, ó vidrio. Incluso el "no envase" implica un impacto mayor sobre el medioambiente, debido a las mermas de producto en caso de no estar envasado. Les recomendamos encarecidamente que soliciten el material de esta campaña disponible y lo difundan en su entorno. Con ello, contribuiremos a vencer las resistencias existentes por creencias equivocadas, y contribuiremos a incrementar el uso de soluciones de envasado basadas en flexible, y, como consecuencia, conseguiremos un modelo de sociedad más sostenible y con una mejor calidad de vida.

En nuestra empresa creemos, por tanto, en el futuro del envase flexible. Pero para ello también es preciso que el proceso de conversión e impresión del envase sea sostenible. A ello estamos dedicando un gran esfuerzo de nuestra área de investigación: al desarrollo de tecnologías alternativas que eviten el uso de solventes, con las consiguientes ventajas medioambientales, evitando la emisión de COVs y de CO<sub>2</sub> a la atmosfera, y consiguiendo un ambiente de trabajo mucho más seguro y saludable.

**Manel Xifra Pagès**  
**Consejero Delegado**  
**COMEXI GROUP**

## E-TURRET

**DOWNTIMES, POOR SLITTING QUALITY AND LOW PRODUCTIVITY ARE THE NEGATIVE POINTS IN THE SLITTING AND REWINDING PROCESS. ADDED VALUE IS PROSLIT ANSWER.**

PROSLIT, the slitting and rewinding brand of Comexi Group has introduced to the market its new double turret slitter rewinder E-TURRET.

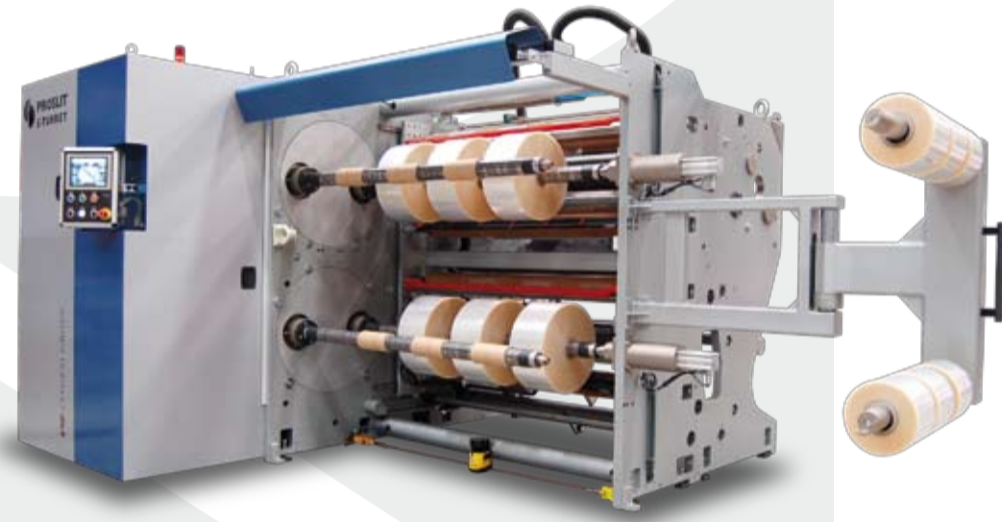
The new E-TURRET is following PROSLIT strategy based on providing added values features for those cost areas in the slitting and rewinding process in the converting industry.

The E-TURRET is the outcome of a intensive period of market analysis which has ended up with a design of a solution able to provide high quality and high productivity for a very reasonable investment.

### E-turret Features

The new PROSLIT E-TURRET is available in 1350mm and 1650mm web width. Maximum unwind diameter is 1000mm. 1000kg is the maximum initial reel weight. Machine maximum speed is 500m/min and it can run finished reels up to 610mm rewind diameter.

The complete machine is easily managed through a touch panel control and its run lengths can be controlled by mother reel diameter, lineal meters or final reel diameter.



Its memory can store a high number of job parameters, very convenient for the operators.

In its basic configuration with an integrated un-wind stand it offers good accessibility to the slitting area even having the parent reel in the un-wind position.

The E-TURRET includes all PROSLIT standards which have brought success to the COMEXI GROUP with its range of slitting and rewinding machines.

### E-turret productivity and reel quality excellence

Following the rest of PROSLIT range, the new E-TURRET includes ALTS technology in its rewind tension control system.

The "Advance Lineal Tracking System" lets our customers have a perfect rewinding control by means of following the contact point reference of the final reel. Consequently highly quality reels are achieved.

The E-TURRET machine has been designed to be a strong machine (50mm, 2" frames) to avoid vibration problems, a compact machine to occupy small space, accessibility for easy working and safety, high slitting and rewind quality and, specially, high productivity for a very reasonable investment.

### Market focus

In the light of the E-TURRET features the machine is well adapted to different markets from flexible packaging for food to labels for the beverage market.

**Jordi Gorchs**  
PROSLIT Product Manager

## Evaporators

In the same way that a solvent recovery system is the most efficient technology for printing with solvent-based inks, evaporators are the best technology for printing with water-based inks. The main advantages are:

- Simple and completely automatic solution, similar to solvent recovery systems already manufactured by Enviroxi.
- Solution which manages and recycles the process wastewater.
- Significantly lower investment level, especially considering the need for an incinerator in solvent-based ink processes.

The evaporator's purpose is the separation of the water-based solution into two parts: a low-concentration solution and a high-concentration solution. From the point of view of a flexo printing process, the water-based solution is "waste water" that comes from the washing cycles in Enviroxi's Excitink system. The low-concentration solution is water distilled by evaporation, ready for use in later wash cycles. The high-concentration solution is the waste generated after evaporation.

The following photo shows the difference between the two solutions:

The various Enviroxi EVA models match different market needs:

- Model EVA 1000-R capable of managing up to 1000 liters per day.
- Model EVA 2000-R capable of managing up to 2000 liters per day.
- Model EVA 4000-R capable of managing up to 4000 liters per day.

All models provide an agitator for improved efficiency, comply with AISI 31 Material regulations and include a heat pump with Freon gas.

Contact our sales network for a customized ROI study.



## Spanish TEXT

### E-TURRET

**LOS TIEMPOS DE PARO, BAJA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD SON LOS ELEMENTOS NEGATIVOS EN EL CORTE Y REBOBINADO. PROSLIT TIENE LA RESPUESTA CON MAYOR VALOR AGREGADO**

PROSLIT, la marca comercial de corte y rebobinado de Comexi Group ha lanzado un nuevo producto al mercado: la nueva cortadora de doble torreta E-TURRET.

Este nuevo producto ha sido ideado siguiendo la estrategia de PROSLIT en la reducción de las zonas que generan coste en el proceso de corte.

La máquina E-TURRET es el resultado de un intensivo proceso de análisis de mercado que ha conseguido una solución capaz de proveer la mejor calidad y mayor productividad con un nivel más que razonable de inversión.

#### Características de la E-turret

La nueva PROSLIT E-TURRET está disponible en 1350mm y 1650mm de ancho. El diámetro máximo de la bobina madre es de 1000mm y 1000kg de peso máximo. Puede conseguir una velocidad máxima de 500m/min y con un diámetro final de las bobinas de hasta 610mm. La máquina se gestiona completamente a través de una pantalla táctil y la longitud del trabajo puede programarse por medio del diámetro de la bobina madre, metros lineales o diámetro de la bobina final.

Dispone de la posibilidad de guardar diversos parámetros del trabajo en una memoria interna, facilitando el trabajo del operario.

El desbobinador está integrado en su configuración más básica, aún así

ofrece una muy buena accesibilidad al área de corte incluso con la bobina madre en posición.

La E-TURRET incluye todos los estándares de los productos PROSLIT con los cuales COMEXI GROUP ha conseguido situarse en una posición de privilegio en el mercado de corte y rebobinado.

#### La productividad y la calidad de rebobinado de la E-turret

Siguiendo los mismos estándares que el resto de la gama, la nueva E-TURRET incluye el carro pisor con tecnología ALTS.

El "Advance Lineal Tracking System" permite a nuestros clientes conseguir un control perfecto en el proceso de rebobinado a través del contacto permanente con el pisor en un solo punto. Este sistema garantiza además una calidad final excepcional del producto acabado.

La E-TURRET ha sido diseñada para evitar vibraciones utilizando bancadas de 50mm, ocupa poco espacio en planta gracias a su configuración compacta, excelente accesibilidad para el trabajo diario y una alta productividad con un nivel razonable de inversión

#### Enfoque de mercado

A la luz de las características de la E-TURRET, esta máquina se adapta perfectamente a diferentes mercados comenzando por el del envase y embalaje flexible hasta el mercado de etiquetas para bebidas.

### EVAPORADORES

De la misma forma que un recuperador de solventes es la tecnología más eficiente para la impresión con tintas base solvente, los evaporadores es la tecnología más adecuada para la impresión con tintas base agua. Las principales ventajas son:

- Solución simple y completamente automática, similar a los recuperadores de solventes ya fabricados por Enviroxi.
- Solución que gestiona y recicla el agua de desecho del proceso.
- Nivel inversión sensiblemente inferior especialmente si consideramos la necesidad de un incinerador en procesos con tintas base solvente.

El evaporador tiene como misión la separación de una solución acuosa en dos partes: una solución de baja concentración y otra con concentraciones altas. Desde el punto de vista del proceso de impresión flexo, la solución acuosa es "agua residual" que proviene de ciclos de lavado con sistema Excitink de Enviroxi. La solución de baja

concentración es agua destilada por evaporación, preparada para su utilización en posteriores ciclos de lavado. Por otro lado, la solución de alta concentración son los desechos generados después de la evaporación.

Veamos aquí una fotografía que muestra la diferencia de soluciones:

El producto EVA de evaporadores de Enviroxi cuenta con diversos modelos adaptados a las diferentes necesidades del mercado:

- Modelo EVA 1000-R capaces de gestionar hasta 1000 litros por día.
- Modelo EVA 2000-R capaces de gestionar hasta 2000 litros por día.
- Modelo EVA 4000-R capaces de gestionar hasta 4000 litros por día.

Todos los modelos disponen de un agitador para mejorar la eficiencia, cumplen las normativas AISI 31 Material y disponen de una bomba de calor con gas freon.

Contacte con nuestra red de ventas para disponer de un estudio de rentabilidad personalizado.

## PRODAT New control software from NexusComexi

How many production controls are installed in various machines without them ever being used? How many of the spectacular graphics in such systems have no practical use? Why is it that programs for personal computers become ever more user-friendly while machine control programs don't evolve in the same way, particularly when the latter are used 24 hours a day?

At NEXUS we have answered all these questions thanks to an intense team investigation with our engineering staff. The study involved discussion with different operators, heads of production, maintenance technicians... in short, with clients all over the world.

The starting point was to investigate what our clients really need and expect from machine control software. This, when linked to the creativity of our engineers, formed the basis of our new production control system: PRODAT.

Starting from a set of premises, we developed 3 main objectives:

### A - Ergonomics and simplicity of machine controls.



At this point the first problem appeared. There were many requests relating to appearance and access from the main screen to all the machine's data and setpoints without having to change screen. Yet there were also many opinions against filling one screen with data and access to setpoints, since this would visually complicate the software use as well as slow down the training of new operators.

The final decision was to create a main screen showing a graphic of the machine and only the most important data (speed, voltages, etc). With a simple click on the part of the machine graphic for which the operator wants to change a particular piece of information, a small backpanel appears, allowing modification of the chosen setpoints.



Other less important control data are distributed among different screens. These are accessed from menus which appear automatically when the lower part of the screen is pressed.

Much care has been taken with the screen aesthetics: the black background is less tiring on vision, and the different colors stand out to make it easier to find the different parameters.

### B - Machine status indicators.

Here the objective was to be able to know the machine's status at any time. Not only to know the current working conditions but also to have controls to detect possible malfunction in any of the machine's actuators, such as motors, sensors, etc. A warning system was also created to facilitate preventive maintenance. If, for example, any motor is working at consumption levels higher than those it is supposed to be at, a warning appears so that maintenance technicians can check it and take any necessary action. If a sensor is not working correctly, that is also detected and revision of the sensor is suggested. All these checks will avoid unexpected machine stoppages.

### C - Tracking Control



An innovative tracking system allows recording of the machine's functional parameters used for any of the meters of film produced, thereby allowing retroactive detection of the reason for any poor quality production. All these data are kept in a file for subsequent reference.

### D - Control of production prescriptions

All the machine data can be stored as "electronic prescriptions" for later retrieval at any time.



In addition, PRODAT production control enables monitoring of: meters rewind, laminators, adhesive consumption, machine stoppage times, and reasons for machine stoppages.

**Carles Masgrau**  
NEXUS Technical Director

## Spanish TEXT

### PRODAT - Nuevo software de control de NexusComexi

¿Cuántos controles de producción están instalados en diferentes máquinas y nunca han sido usados?, ¿cuántas gráficas espectaculares aparecen en estos sistemas sin tener ninguna utilidad práctica?, ¿Por qué todos los programas para ordenadores personales cada día son más amigables en cambio los de control de máquinas no evolucionan en el mismo sentido, teniendo en cuenta que son utilizados 24 horas al día?

Todas estas preguntas son las que hemos respondido en NEXUS después de un intenso trabajo de investigación del equipo de nuestro equipo de Ingeniería, fruto de la discusión con diferentes operarios, jefes de producción, técnicos de mantenimiento... en definitiva de clientes en todo el mundo.

Investigar las necesidades reales que nuestros clientes esperan de un software de control de máquina fue el punto de partida que unido a la creatividad de nuestros ingenieros fueron las bases de este nuevo sistema de control de producción PRODAT.

A partir de un conjunto de premisas, desarrollamos 3 objetivos principales:

#### A - Ergonomía y simplicidad en los controles de máquina.

En este punto apareció la primera dificultad. Había muchas peticiones en relación a la aparición y acceso desde la pantalla principal a todos los datos y setpoints de la máquina sin necesidad de tener que estar cambiando de pantalla. Pero había también muchas opiniones en contra de llenar de datos y accesos a setpoints una sola pantalla, ya que visualmente complica la utilización del software y también hace muy lenta la formación de nuevos operarios.

La decisión final fue la de crear una pantalla principal donde se puede ver un sinóptico de la máquina y solamente los datos más importantes (velocidad, tensiones, etc). Con un simple click en la parte del sinóptico de la máquina en la que el operario quiere cambiar algún dato, aparece un pequeño backpanel donde se permite el cambio de los setpoints escogidos.

Otros datos de control menos importantes se reparten por diferentes pantallas. Se acceden desde los menús que aparecen de forma automática al pulsar en la parte inferior de la pantalla.

Se ha cuidado mucho la estética de la pantalla: el fondo negro cansa menos la vista y los diferentes colores destacan para facilitar la localización de los diferentes parámetros.

#### B-Indicaciones del estado de la máquina.

El objetivo era el de poder saber en todo momento el estado de la máquina, no solamente las condiciones de trabajo sino también controles para detectar el posible incorrecto funcionamiento de todos los actuadores de máquina como motores, sensores, etc. También se ha creado un sistema de advertencias para la ayuda del mantenimiento preventivo. Si algún motor, por ejemplo, está trabajando con unos consumos superiores a los que teóricamente tendría que tener, aparece una advertencia para que los técnicos de mantenimiento lo revisen y actúen en consecuencia. Si algún sensor no trabaja correctamente también es detectado y se indica la necesaria revisión del mismo. Todas estas verificaciones evitarán paradas de máquina inesperadas.

#### C-Control de Trazabilidad

Un innovador sistema de trazabilidad permite tener guardados los parámetros de funcionamiento de la máquina en cualquiera de los metros de film producidos, pudiendo así detectar de forma retroactiva el motivo de una producción de mala calidad. Todos estos datos son guardados en un fichero para posterior consulta.

#### D-Control de recetas y de producción

Todos los datos de máquina pueden ser guardados como "recetas electrónicas" para recuperarlas en otro momento.

Adicionalmente, el control de producción PRODAT permite controlar los metros rebobinados, laminadores, consumo de adhesivo, tiempo de paradas de máquina, motivo de las paradas de máquina.

## Comexi Group reaches sales agreement with DYNABOND



We are proud to inform you that Comexi Group and DYNABOND TECH.CO., LTD. have reached an agreement to keep developing business together in Main Land China. DYNABOND will be focusing on the COMEXI's flexo printing, NEXUS' solvent lamination, PROSLIT's slitters and ENVIROXI's logistics and environmental markets. The new agreement follows the Group strategy to reinforce our sales position for the Chinese flexible packaging market in such an important geographical area.

## ACOM and COMEXI GROUP ANNOUNCEMENT

After a few years of close collaboration between COMEXI GROUP and ACOM, and due to the fact that they are planning different strategy approaches for the future, they have mutually agreed to terminate their strategic alliance. As a result of this alliance termination, they have proceeded to dissociate their commercial links. Both companies are taking the necessary steps in order that this situation doesn't affect the commitments, service and support to existing customers.



## Comexi and Pelican sign a strategic alliance

It is a period of widespread global crisis but it is clear that not all geographic areas have and will have the same impact. Therefore, it is very important to have a competitive advantage in those countries becoming a growth global referent. Consequently, Comexi Group is taking steps aimed to strengthening its position in the global market for flexible packaging machinery.

According to the CEO of Comexi Group, Mr. Manel Xifra, "Within this context, India is undoubtedly one of the markets with a more important volume and growth in the near future. Consequently, it is a pleasure to announce the establishment of a strategic alliance between Comexi Group SL and Pelican Rotoflex PVT.Ltd. This will contribute us to achieve a leadership position as a machinery supplier in the Indian flexible packaging market"



On the other side, Mr Bharat Shah, owner and managing director of Pelican-India., assures that "the start of this new alliance with one of the world's largest producers is letting the Indian market to have the best technology with a closer and local service support. Our company is glad to start this new collaboration and expects great results"

This alliance will start being implemented as of this September 2009. This alliance will initially set the license to manufacture in the headquarters of Pelican in India solventless laminators and the commercialization through our sales team within the area of the Indian market.

### Spanish TEXT

#### Comexi i Pelican Rotoflex signen una aliança estratègica

Estem en un període de crisi generalitzada a nivell global però, com és sabut, no totes les àrees geogràfiques tenen i tindran el mateix comportament i és per aquest motiu molt important disposar d'una situació competitiva avantatjosa en aquells països que estan essent un referent de creixement a nivell mundial. Així doncs, Comexi Group dona una passa amb l'objectiu d'enfortir la seva posició en el mercat mundial de maquinària per l'envàs i l'emalatge flexible.

Segons el president del consell d'administració de Comexi Group, el Sr. Manel Xifra, "Dins d'aquest context, l'Índia és sens dubte un dels mercats que tindrà un creixement i un volum més important en el proper futur. Conseqüentment, és un plaer anunciar l'establiment d'una aliança estratègica entre Comexi Group, SL i Pelican Rotoflex PVT.Ltd. Aquest fet ens permetrà aconseguir un posicionament de lideratge com a fabricant de maquinària pel marcat de l'envàs i emalatge flexible Indi".

Per la seva part el Director General de Pelican - Índia, i propietari fundador, el Sr. Bharat Shah, assegura que "el inici d'aquesta col·laboració amb un dels fabricants mundials més importants permet oferir al mercat Indi la millor tecnologia amb un servei local i molt més proper. La nostra empresa se sent molt satisfeta del començament de la col·laboració i n'espera grans resultats".

Aquesta aliança empresarial es començarà a implementar a partir d'aquest setembre de 2009. Aquesta aliança estableix inicialment la llicència per a la fabricació a la seu de Pelican a l'Índia de laminadores sense solvents, i la comercialització d'aquest model a través de la xarxa comercial dins de l'àmbit del mercat indi.

#### Anuncio de ACOM y Comexi Group

Después de años de estrecha colaboración entre COMEXI GROUP y ACOM, y debido al hecho que existe una planificación estratégica diferente respecto al futuro, se ha decidido de mutuo acuerdo dar por finalizada la alianza estratégica. Como resultado, se ha procedido a disociar las redes comerciales.

Ambas compañías están tomando las iniciativas necesarias para que esta situación no tenga ningún efecto en los compromisos, servicio y atención a los clientes actuales.

#### Acuerdo de agencia en China entre Comexi Group y DYNABOND

Comexi Group y DYNABOND TECH.CO., LTD. han llegado a un acuerdo para establecer una relación comercial, con el objetivo de desarrollar negocio conjuntamente en China continental. Este acuerdo se basa en una agencia comercial con derecho a la distribución no exclusiva de las impresoras flexográficas de COMEXI, las laminadoras con solventes de NEXUS, las cortadoras-rebobinadoras de PROSLIT y las soluciones medioambientales y logísticas de ENVIROXI.

El nuevo acuerdo significa un paso adelante en nuestra apuesta estratégica para la consecución de un posicionamiento de liderazgo en ventas en el mercado chino del envase y embalaje flexible.

## Agents' meeting 2009

From the 9th till de 11th of November, the annual agents' meeting was held in Comexi Group's headquarters. This year the meeting reached new attendance record of more than 70 agents and direct sales people, from more than 40 countries.

Many world-wide novelties were showcased: 2 new printing presses, 2 new slitterrewinders, new added value solutions for the packaging and the new product from Enviroxi.

The key presentation was focused on Comexi's EB solutions,

fully industrial product. A workshop of high quality printing from industrial point of view was shown during the session. The last day was fully devoted to training on the product novelties in our premises.



## Dansk Flexo Forum October 8-9th Vamdrup, Denmark

Annual meeting of flexography community in Denmark where many conferences were held about new trends in the industry. During the meeting our colleague José Santiago gave a lecture about "The electro beam technology for flexo and coating applications" and he explained the latest progress made by COMEXI GROUP in the last years.



## FFTA Fall Conference October 4-6th – Cincinnati, USA

Color in the Crosshairs addresses all aspects of how to achieve spot-on color to keep your customers loyal, to help you produce predictable & repeatable results, and to help you maintain profitability and propel your business into the future. COMEXI GROUP supported the conference by exhibiting at the Tabletop Exhibit which will take place throughout FFTA's 2009 Fall Conference.



### Spanish TEXT

#### Agents' meeting 2009

Se presentaron las novedades de la línea de producto Comexi Group: 2 nuevas impresoras, 2 nuevas cortadoras, nuevas soluciones de valor agregado del packaging y los nuevos productos de Enviroxi.

La presentación estrella de la Convención fue la presentación de la solución EB de Comexi Group, completamente industrial, con una demostración completa de la capacidad de producción con calidades de impresión sorprendentes.

Las jornadas se acabaron con una sesión de formación en planta de los nuevos productos.

#### Dansk Flexo Forum Octubre 8 y 9 – Vamdrup, Dinamarca

Reunión anual de flexografía en Dinamarca en donde se desarrollaron conferencias relacionadas con las nuevas tendencias en el sector. COMEXI GROUP estuvo presente impartiendo una ponencia sobre "Tecnología EB para aplicaciones flexo y recubrimientos", que versó sobre la situación actual en la impresión flexográfica y los recubrimientos en esta tecnología y los avances que Comexi Group está ofreciendo al mercado.

#### FFTA Fall Conference Octubre 4 al 6 – Cincinnati, USA

"Color in the Crosshairs" hace mención a todos los aspectos relativos a la gestión de color para mantener a los clientes fieles, ofrecer la capacidad de producir el producto final de forma predecible y de forma repetida, y al mismo tiempo ayudar a mantener los niveles de rentabilidad adecuados.

COMEXI GROUP estuvo presente en este evento a través del "Table Top" que tuvo lugar durante la duración de las conferencias.

## David Centelles



### appointed Director of Comexi Group Client Services

David Centelles has been promoted to Director of Customer Service after his successful professional development in Operations Management of our Nexus brand. His main responsibility will be the supervision of technical service for our extensive client base and of the aftersales and spare parts department.

## New position announcement in CNA



Following the strategy to strengthen our market position in key markets, Comexi Group is pleased to announce the appointment of John Ferreira to the position of Vice-President of Comexi North America.

Mr. Ferreira comes to us from AVT, Inc., where he was responsible for sales in Latin American for the past 9 years. John Ferreira has outstanding experience in the field of sales and strong reputation in the flexible packaging market with over 18 years of experience.

## Service department expansion

Comexi North America announces that it is in the process of expanding its Service Department. Cory Heiden, Service Manager for CNA states that new installations in the U.S. and Canada, along with increased awareness of machine maintenance by our existing customers, have made the expansion necessary in order to maintain the support level we are committed to. The new positions should be filled and training completed by the end of December.

## Peter Medicott retires

Peter Medicott, President and C.O.O. of Comexi North America for the past six years retired from his position as of November 1, 2009, after a successful 53 year career in the flexible packaging market. From this date forward, he will continue working with the Comexi Group on specific projects. All of us at Comexi North America would like to thank Peter for his tireless efforts and support during his time with Comexi North America and we wish him and his wife, Amy, a healthy, happy retirement.

Mr. John Ferreira, who joined the Comexi Group in September as Vice President of Comexi North America, will assume full responsibility for the American and Canadian markets.

## New installations

Installation is nearly complete on the first of two new installations of FI-2108 presses. These presses were ordered earlier this year by a large, well-known corporation that provides single use food and beverage products. The new presses in Chicago and Dallas are expected to replace existing equipment, streamlining the operations and creating a savings in the cost of associated labor. The installations mark the debut of the new generation of Comexi FI Presses in the U.S.

## Comexi to present at 2010 FTA Forum

Mr. Jose Soler will be giving a presentation at the Flexographic Technical Association's May 2010 Annual Forum being held at the Paris Hotel in Las Vegas. The session in which he will participate is entitled "Emerging Trends and Technologies". He will speak on challenges that are confronting converters in today's globalized world and positive ways to answer these challenges.

### Spanish TEXT

#### comexi North America

##### Ampliación del departamento de servicio

Comexi North America (CNA) ha anunciado la ampliación de su departamento de servicio. Cory Heiden, responsable de servicio de CNA, afirma que con las nuevas instalaciones de EE.UU. y Canadá, y ante la evidencia de que cada vez son más los clientes que valoran la importancia de un buen mantenimiento, la ampliación adquiere carácter de auténtica necesidad si CNA desea continuar brindando una asistencia de primer nivel. A finales de diciembre se habrán designado los nuevos responsables y se habrá impartido también toda la formación necesaria.

##### Nuevas instalaciones

La instalación de las dos primeras impresoras FI-2108 llega a su última fase. A principios de año, una empresa de renombre especializada en la comercialización de productos de un solo uso para alimentos y bebidas encargó las nuevas impresoras para sus plantas de Chicago y Dallas. Las máquinas se instalarán en sustitución de los equipos actuales y permitirán optimizar el trabajo y generar un importante ahorro en costes de mano de obra. Con estas instalaciones, la nueva generación de impresoras FI de Comexi se estrena en Estados Unidos.

##### Jubilación de Peter Medicott

Peter Medicott, presidente y director de operaciones (COO) de Comexi North America durante los seis últimos años, se jubiló el pasado 1 de noviembre de 2009, tras 53 años de dedicación al sector de los embalajes flexibles, aunque continuará vinculado a Comexi Group colaborando en proyectos puntuales. Desde Comexi North America queremos agradecer a Peter su infatigable esfuerzo y pasión a lo largo de su trayectoria en la empresa y le deseamos, a él y a su esposa Amy, una jubilación rebotante de salud y felicidad.

John Ferreira, que se incorporó a Comexi Group el pasado septiembre como vicepresidente de Comexi North America, tomará las riendas de los mercados norteamericano y canadiense.

##### Comexi, presente en el FTA Forum 2010

José Soler realizará una presentación en el Foro Anual 2010 de la Flexographic Technical Association, que se celebrará en el hotel Paris de Las Vegas. En la sesión que impartirá, titulada "Tendencias y tecnologías emergentes", hablará sobre los retos que tienen ante sí las empresas del sector de la transformación en el mundo globalizado actual y cómo abordarlos de una forma positiva.

##### Nueva incorporación en CNA

Siguiendo con la estrategia de reforzar nuestra posición en los mercados clave, COMEXI GROUP se complace en anunciar el nombramiento de John Ferreira como Vice-Presidente de Comexi North America.

El Sr. Ferreira proviene de AVT donde desempeñó las funciones de Responsable de Ventas de la zona Latino Americana durante los últimos nueve años. John Ferreira tiene probada experiencia en el campo de las ventas y una sólida reputación en el mercado del embalaje flexible con más de 18 años de experiencia.

##### David Centelles nombrado Director de Servicio a Clientes de Comexi Group

El Sr. David Centelles ha sido promocionado a Director de Servicio a Clientes después de su exitoso desarrollo profesional en la Dirección de Operaciones de nuestra marca Nexus. Su principal responsabilidad será la dirección del servicio técnico a nuestra base extensa de clientes y del departamento de postventas y recambios.

## INTERVIEW

**JOHN FERREIRA**



**John, can you give us a little information about your background, education, etc.**

I have a BS in Liberal Studies from Excelsior College in NY; served in the US Navy for 6 years as an Electronics Technician and have been involved in the printing industry since 1991. Most recently I worked for Advanced Vision Technology as their Vice President for Latin America. I joined Comexi North American in August as Vice President for North America.

**Do you think that the time you served in the military prepared you well for whatever you would encounter in the business environment?**

TAbsolutely. I grew up in the military and learned a lot about honor, discipline, duty and service. It taught me to be flexible and adapt to ever changing conditions and the environment we operated in. My service was also instrumental in teaching the value and importance of being a part of a team and depending on your colleagues.

Having served aboard a Destroyer for 4 years during the Cold War, everything else in life is easier

**You have only been with Comexi North America a few months, taking on sole responsibility for North America after Peter Medlicott's retirement earlier this month; have you had time to decide what direction you would like to take the company? Specific goals?**

I am excited about this opportunity to work with a great team at Comexi worldwide. In terms of where I would like to see Comexi go in the USA and Canada, I am focused on increasing our footprint in this incredible market and increasing our presence and market awareness of who Comexi is and our history as it relates to Flexo. Comexi has a lot to offer Flexo printers with a wide array of solutions to help businesses grow. Specifically, I would like to see Comexi reach a level of success in the North American market similar to our strong market leadership position in other regions of the world.

**As you are traveling around, meeting with Comexi customers, what are they telling you are their major concerns in this volatile economy.**

I hear a lot of cautious optimism. Many companies have sat on the fence for the better part of a year and as we have seen these last 3 months, a good number have decided to make important purchasing decisions in preparation for 2010. However, there still remains a lot of uncertainty about what kind of recovery will actually occur and how much of the excess capacity in the market will be filled in, and when, before new press orders are placed.

**Tell us about your personal life; are you married? Do you have children? What do you do when you have down time?**

I have been married to the same wonderful woman for 14 years (all the while being supportive of my travel schedule) and have 3 girls. When I find some downtime I enjoy cycling, reading and spending time with my family.

### Spanish TEXT

## Entrevista a John Ferreira

**John, ¿puede explicarnos un poco de dónde viene, su formación, etc.?**

Me licencié en estudios liberales en el Excelsior College de Nueva York y serví en la marina estadounidense durante seis años como técnico en electrónica. Llevo en el sector de la impresión desde 1991. Mi último puesto de trabajo fue como vicepresidente para Latinoamérica en Advanced Vision Technology. Me incorporé a Comexi North America en agosto, como vicepresidente para Norteamérica.

**¿Cree que el tiempo que pasó en el ejército le preparó para cualquier cosa que pudiera encontrarse en el mundo empresarial?**

Sin duda alguna. Me formé como persona en el ejército y aprendí mucho sobre el honor, la disciplina, la responsabilidad y el servicio. Me enseñó a ser flexible y a adaptarme a situaciones cambiantes y al entorno en el que trabajábamos. Mi paso por el ejército fue también crucial para aprender el valor y la importancia de formar parte de un equipo y depender de los compañeros. Tras servir cuatro años en un destructor durante la Guerra Fría, todo en la vida parece más sencillo.

**Lleva pocos meses en Comexi North America, y solo unos días desde que asumiera la máxima responsabilidad tras la jubilación de Peter Medlicott a principios de este mes. ¿Ha tenido tiempo para decidir qué rumbo desea imprimir a la empresa? ¿Tiene objetivos concretos en mente?**

Estoy entusiasmado ante la oportunidad de poder trabajar con el fantástico equipo del grupo Comexi en todo el mundo. Hablando concretamente del futuro de Comexi en Estados Unidos y

Canadá, mi prioridad es aumentar nuestra incidencia en este increíble mercado y potenciar nuestra presencia, así como el conocimiento de la esencia y la historia de Comexi en relación con la impresión flexográfica. Comexi cuenta con una amplia oferta de impresoras flexográficas, con un gran abanico de opciones que facilitan el crecimiento de las empresas. Mi objetivo es que Comexi logre en el mercado norteamericano un nivel de éxito similar al de otras partes del mundo, donde es líder indiscutible.

**En sus múltiples viajes de negocios para visitar a clientes de Comexi, ¿cuáles son las preocupaciones que le transmiten más a menudo sobre la actual situación de volatilidad?**

Ahora lo que más veo es un optimismo prudente. Muchas empresas se han mantenido a la expectativa durante la mayor parte del año, pero durante estos últimos tres meses una parte significativa ha tomado importantes decisiones de compra de cara a 2010. Sin embargo, aún existe mucha incertidumbre sobre qué tipo de recuperación veremos y qué parte de la capacidad excedente del mercado se recuperará y cuándo antes de que lleguen nuevos pedidos de impresoras.

**No sabemos nada de su vida personal. ¿Está casado? ¿Tiene hijos? ¿Qué hace en su tiempo libre?**

Llevo 14 años casado con una mujer excepcional (y sumamente comprensiva con mis constantes viajes) y tengo tres hijas. Cuando tengo un rato libre, me gusta salir en bicicleta, leer y estar con mi familia.

FLEXO PRINTING SOLUTIONS

**comexi**



FI-CL-8 & 10 C



FW-CL-8 & 10 C



FPLUS-CL-10 C



FW400 - EB FLEXTONE

SLITTING & REWINDING SOLUTIONS

**PROSLIT**  
THE PERFORMANCE COMPANY



EIKON



DUO2



E-TURRET



COMPACT2

LAMINATION SOLUTIONS

**NEXUScomexi**



NEXUS EVO / EVO+



NEXUS DUAL  
DUAL+ / DUAL HP



NEXUS ONE / ONE+



NEXUS POWER



NEXUS OPTIMA



NEXUS OPTIMA 3H

ENVIRONMENTAL & LOGISTICS SOLUTIONS

**ENVIROXI**



SLEEVE AND CYLINDER  
CLEANING SYSTEM



CLEANING UNIT EVT  
1500/2000/2700/3500



SOLVENT REGENERATION UNIT



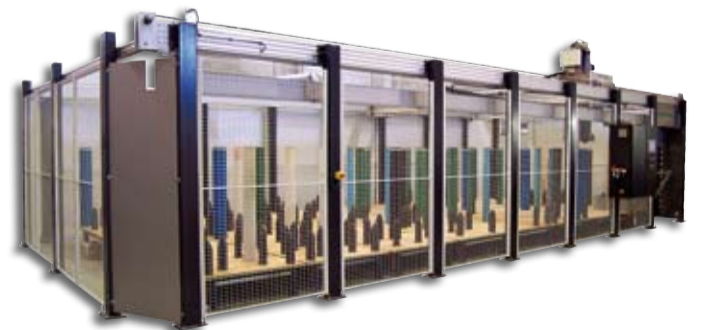
SELF CLEANING UNITS



CLEANING UNIT EVL  
200/2600



AUTOMATIC REWINDER  
REEL HANDLING UNIT



AUTOMATIC SLEEVE STORAGE

**comexi North America**

COMEXI AMERICA, INC.  
142 Doty Circle  
MA. 01089 West Springfield  
UNITED STATES OF AMERICA  
Ph: +14137893800  
Fax: +14138219988  
info@comexigroupusa.com

**comexi Latinoamericana**

COMEXI MEXICO  
Calle de Allende, 283  
Int. 5 Col Clavería  
02080 Azcapotzalco, MEXICO  
Tel: +52 (55) 55 36 84 07  
Fax: +52 (55) 55 36 84 07  
comexilatinoamericana@comexigroup.com

**comexi do Brasil**

COMEXI DO BRASIL, LTDA.  
Estrada Buarque de Macedo, 4499  
Bairro Faxinal  
Montenegro / RS  
CEP 95780-000-BRASIL  
Tel: + 55 51 3649-8500  
Fax: + 55 51 3649-8515  
comexi@comexibrasil.com

**comexi Italia**

COMEXI ITALIA  
Vicolo Cieco Agnello 1,  
37121 Verona, ITALY  
Tel./Fax: +390458015743  
Mobile: +393485274616  
comexi@comexigroup.com

**comexi**



[www.comexigroup.com](http://www.comexigroup.com)

Polígono Industrial de Girona  
Avinguda Mas Pins, 135  
17457 Riudellots de la Selva  
GIRONA (SPAIN)  
Tel: +34 972 477 744  
Fax: +34 972 477 384  
e-mail: comexi@comexi.com