

Taga Day: tre contributi preziosi

Stampa **digitale**, rapporto **clienti-fornitori**, riproduzione dei **colori spot**: Taga Italia torna ad essere l'associazione di riferimento per la **standardizzazione** e i nuovi sviluppi in materia di pre stampa e stampa e presenta tre nuovi documenti di grande interesse.



Un Taga Day di sostanza, quello che ha riunito i tecnici delle arti grafiche agli Artigianelli di Brescia lo scorso 17 novembre. Oltre a eleggere il nuovo consiglio direttivo, è stata occasione per presentare la traduzione italiana del PSD (Process Standard Digital) di Fogra, il metodo elaborato da Taga per la riproduzione dei colori speciali, e un prezioso documento che fornisce dati e parametri utili a regolare il rapporto cliente-fornitore, anche in caso di lite.

L'evento annuale che riunisce i tecnici delle Arti Grafiche si è svolto a Brescia presso l'Auditorium Capretti dell'Istituto Artigianelli, confermando le aspettative sia di partecipazione (oltre 100 iscritti interattivi, in netto incremento sulla scorsa edizione) sia di qualità dei contenuti espressi. Con la partecipazione diretta di un rappresentante Fogra e due fatti

significativi ulteriori: la presenza di una classe di alunni della Scuola Grafica ospitante, a conferma del lavoro svolto da Taga per rafforzare il rapporto con le scuole e gli enti di formazione, e l'assegnazione della borsa di studio intitolata al compianto Alberto Sironi,

«Per garantire un'informazione indipendente e neutrale, TAGA Italia basa le proprie attività su volontariato e quote associative»

«To ensure an independent and neutral information, TAGA Italy bases its activity on voluntary work and membership rates»



Nelle foto dell'evento il presidente uscente, Alessandro Beltrami, con alcuni relatori e l'esperto di Fogra.

Taga Day: three valuable contributions

Digital printing, customer-supplier relations, spot color reproduction: Taga Italia reiterates its role as reference association for standardization and new developments in printing and reprinting and introduces three new documents of great interest.

A Taga Day of substance, that which saw the graphics arts technicians gathered together at Artigianelli Graphic Arts Institute, Brescia, last November 17. In addition to electing a new Board of Directors, the encounter offered an opportunity to present the Italian translation of the German Print Association Fogra's PSD (Process Standard Digital), as well as present the method devised by Taga for special color reproduction, along with a precious document

that provides data and parameters useful in regulating customer-supplier relations, also in the event of a dispute.

The annual graphic arts technician encounter took place in Brescia at Artigianelli's Capretti Auditorium. Expectations of a high turnout (over 100 interactive members took part, a sharp increase on last year) as well as the quality of the contents expressed were fulfilled. The event featured the direct participation of a Fogra rep-

resentative as well as the presence of a class of students from the Artigianelli Institute, confirming Taga's efforts to strengthen its relations with schools and training institutes, not to mention the allocation of scholarship bearing the name of the late Alberto Sironi to Alessia Brighenti of the CFP* Padre Monti di Saronno, authoress of the study entitled "quality control in digital print jobs".

Chronicle of the event

The event centred around the in-depth presentation with commentary of some documents useful to operators.

-The first being the Italian version of the document prepared by the prestigious German Print Association Fogra to develop standard terms and procedures of the "ideal" digital process





ad Alessia Brighenti del CFP Padre Monti di Saronno, autrice della ricerca intitolata "Il controllo qualità nei processi di stampa digitale".

Cronache bresciane

Cuore dell'evento, è stata la presentazione approfondita e commentata di alcuni documenti di grande utilità per gli operatori.

- Il primo è la versione italiana del documento elaborato dalla prestigiosa Fogra tedesca per mettere a punto termini e procedure standard del processo digitale "ideale", con qualsiasi tipo di macchina e su tutti i tipi di supporto. Denominato PSD (Process Standard Digital), si propone di raggiungere 3 obiettivi principali: un output di stampa ripetibile; la fedeltà del

colore; la creazione di un flusso di lavoro adeguato dei documenti in formato PDF. Perché serviva una linea guida dedicata? Il digitale è una tecnologia che si declina in più varianti (laser, UV) con un grande numero di variabili, e tratta molti tipi di supporto. Fogra ha stilato una guida utile a poter condividere gli stessi elementi ovvero usare strumenti e metodologie corrette e acquisire automatismi.

- Il secondo, frutto di mesi di sperimentazione, è la prima issue di un metodo operativo per il calcolo della copertura superficiale del punto (dot), nei retini stampati con colori speciali (spot color). Questo dato permette il controllo, in fase di definizione dei processi e in fase di stampa, della progressione dei valori delle mezzetinte retinate ottenute stampando direttamente un colore speciale. Il progetto Schmoo di Taga Italia fa proprio un nuovo metodo di calcolo delle TVI nei colori spot, che si riferisce alla norma ISO 20654:2017: Graphic technology - Measurement and Calculation of Spot.

- Il terzo è un manuale di sicura utilità per prevenire contestazioni sul lavoro di stampa. Ne parla, in particolare, Marco Rotondo nel suo contributo.

«Taga18: uno strumento di grande efficacia per stilare un contratto a prova di contestazione»

«Taga18: a highly effective tool to compile dispute-proof contracts»

Rinnovato il Consiglio Direttivo 2018-2019, che sarà costituito da Adalberto Monti, David Serenelli, Alessandro Mambretti, Manuel Trevisan, Massimo Pellegrini, Denis Salicetti, Elia Nardini, Raffaele Angelillo e Angelo Meroni. Presidente David Serenelli, Vice Presidenti Adalberto Monti e Alessandro Mambretti, Presidente Onorario Emilio Gerboni.

Renewal of the Board of Directors for 2018-2019, that will consist of Adalberto Monti, David Serenelli, Alessandro Mambretti, Manuel Trevisan, Massimo Pellegrini, Denis Salicetti, Elia Nardini, Raffaele Angelillo and Angelo Meroni. President David Serenelli, Vice Presidents Adalberto Monti and Alessandro Mambretti, Honorary President Emilio Gerboni.

with any type of machine and with all media types. Denominated PSD (Process Standard Digital), it aims to achieve 3 main objectives: a repeatable print output; color fidelity; the creation of a suitable workflow of documents in PDF format. Why was a dedicated guideline needed? Digital is a technology that is divided into several variations (laser, UV ...) with a large number of variables, and deals with many types of media. Fogra has compiled a guide that helps share the same elements or that is the use of the correct tools and methodologies and acquire automatisms.

-The second, the result of months of experimen-

tation, is the first issue of an operational method for calculating the dot surface in screens printed using spot colors. This allows the control, when defining processes and in the print phase, of the progression of the values of the screened halftones obtained directly printing a spot color. Taga Italia's new Schmoo project provides a new method of calculating TVI in spot colors which refers to ISO 20654:2017: Graphic technology-Measurement and Calculation of Spot.

-The third is a safety manual that helps avoid disputes regarding the print job. Marco Rotondo in particular speaks about the same in his contribution.

L'intervento dell'esperto

Marco Rotondo, è consulente e formatore esperto in **packaging e materiale per il punto vendita**, con una formazione tecnico-umanistica e una lunga esperienza pratica nella cartotecnica di famiglia. **Blogger e autore di workshop** sul visual merchandising e il packaging, ha assistito al convegno Taga Italia e ci propone una presentazione ragionata del PSD e del Taga 18.

PSD (Process Standard Digital) Questo documento nasce dal fatto che la stampa digitale è estremamente eterogenea e che sotto questo termine si raggruppano moltissime tecnologie parecchio diverse tra loro per costi e qualità del risultato finale. Si pone quindi la questione di come far incontrare le aspettative del cliente e il risultato che è possibile ottenere con ciascuna di diverse tecnologie. Detto altrimenti, occorre capire come coniugare le attese del cliente e il suo budget, con il supporto scelto per la stampa e la tecnologia a disposizione del fornitore.

È chiaro che in questa situazione non serve un sistema di valutazione IN/OUT ma per gradi successivi, tenendo conto che non è sempre utile ed economico cercare la perfezione ma piuttosto arrivare a una qualità accettabile per il cliente, compatibile con il suo budget e sufficiente per il tipo

Expert opinion

Marco Rotondo is a consultant and educator with expertise in packaging and material for the POP, with a background in technical humanistic studies, and a lot of practical experience in his family's own paper converting business. As a blogger and author of workshops on visual merchandising and packaging, he took part in the Taga Italia conference, and now he provides us with a detailed presentation of PSD and Taga 18.

PSD (Process Standard Digital) This document was created because digital printing is highly heterogeneous, and the term can be used to refer to a large array of technologies that differ in terms of costs and final result quality. We have therefore set ourselves the task of answering how we can match customer expectations and the results it is possible to obtain using each of these technologies. In other words, we want to understand how to reconcile the customer's expectations with their budget, and with the substrate selected for printing and

di prodotto. E poiché al cliente non interessa il "delta" misurato dai nostri strumenti ma "avere una bella immagine", gli autori del PSD propongono di adottare una valutazione "agnostica" (nel senso appena precisato di concretezza). Il fondamentale cambio di prospettiva di questo documento, dunque, è legato al fatto che, abbandonata la ricerca di una qualità astratta e magari irraggiungibile, si apre uno



Marco Rotondo

spazio di condivisione che prepara all'incontro fra aspettative del cliente e tecnologia e know how del fornitore. Che stia finalmente tramontando l'epoca dei "delta zero"?

Senza pensare che nella stampa digitale (ma anche offset) si possa fare a meno di tutte le misurazioni e valutazioni che servono a capire se la macchina da stampa sia tarata in maniera corretta - come deve essere - si assume invece che le differenze fra tecnologie in gioco e know how delle aziende imponga di trovare un'idea condivisa di qualità assieme al cliente. Cruciale, a questo punto, anche nel settore della stampa, il ruolo dei venditori che devono farsi consulenti ossia interpretare correttamente le attese del cliente in termini di qualità e tradurle in parametri comprensibili dalla produzione. Pena la possibilità di contestazioni, o una scarsa efficienza del processo produttivo, con conseguenti perdite di tempo e denaro.

"Norme e consuetudini del settore grafico" Il documento Taga 18 rappresenta un contributo fondamentale per la prevenzione delle contestazioni e la riduzione della conflittualità cliente/fornitore nel settore grafico. Costituisce la prima

raccolta organica delle migliori pratiche e consuetudini in ambito grafico, andando di fatto a sostituire le regole astratte e difficilmente applicabili (quando non totalmente obsolete) contenute negli "usi e consuetudini" delle diverse camere di commercio. Per questo, in futuro i giudici si baseranno sempre più spesso sul Taga 18 per dirimere le liti nel settore grafico, soprattutto se i fornitori avranno cura di condividerlo con i propri clienti.

Questo documento ha il grande pregio di evidenziare come nel settore grafico le contestazioni nascano spesso da una scarsa chiarezza nelle fasi di formulazione della proposta al cliente, nei diversi step di approvazione del prodotto e infine nel metodo di valutazione del prodotto finito. In ciascuna di queste fasi, fra cliente e fornitore possono nascere delle incomprensioni che rischiano di sfociare in una semplice insoddisfazione, in una più grave contestazione o addirittura in una causa. Per prevenirle, si suggerisce qui un'ampia condivisione con il cliente di tutti i passaggi critici - dalla stesura del contratto alla successiva realizzazione del prodotto. Il punto fondamentale è costituito dal fatto che noi abbiamo un contratto e un processo di lavorazione gestiti, da un lato, da un attore che ben conosce tecnicamente il prodotto e, dall'altro, da qualcuno che ha in mente il risultato desiderato ma non sa come si

può ottenere. In questa situazione, la probabilità che ciascuno dei due dia per scontato di capire quello che l'altro sta proponendo o chiedendo, è altissima. Prendiamo ad esempio il caso delle prove colore. È interessante notare come il documento Taga 18 parli di "prove contrattuali" evidenziando che si possono ottenere in tanti modi diversi, con un costo e un grado di affidabilità differenti. Il fatto di chiamarle, però, prove "contrattuali" fa capire bene che l'affidabilità della prova non risiede tanto nelle sue caratteristiche tecniche quanto nella consapevolezza da parte dello stampatore dei limiti che questo strumento ha, e di quanto sia realistico proporsi di raggiungere gli standard richiesti dal cliente. È evidente che, anche in questo caso, il ruolo del personale commerciale è cruciale. Per prevenire le contestazioni diventa indispensabile condividere tutti passaggi critici, con la massima apertura e fornendo tutte le informazioni necessarie. Ed è anche importante che il funzionario commerciale sia in grado di comprendere quello che il cliente gli ha trasmesso e riformularlo in termini tecnici all'interno dell'azienda. Questo richiede sia competenze in fatto di comunicazione sia conoscenze tecniche adeguate a gestire tutta la fase di trattativa, di stesura del contratto, di affiancamento del cliente nella valutazione della qualità del prodotto. Il documento Taga 18 è quindi anche un ottimo punto di partenza per formare dei venditori adeguati.

E sul blog <https://www.angolorotondo.it> possiamo leggere molti altri contributi e consigli su argomenti "caldi". Come questi:

And on the blog <https://www.angolorotondo.it> we can read many other contributions and advice on topics "hot". Like these:



the technology available to the supplier.

Clearly, an in/out evaluation is not what is called for here, but rather one based on a spectrum, and keeping in mind that seeking perfection is not always advantageous or cost-effective. Rather, one should seek a level of quality that is acceptable to the customer, compatible with their budget and adequate for the product type. Since the customer isn't interested in the "delta" measured by our instruments, but rather in "having an image that looks good", the authors of PSD propose adopting an "agnostic" evaluation method (in the practical sense outlined above). The fundamental change of perspective proposed by this document is thus tied to the fact that, when we abandon the search for an abstract and possibly unreachable quality, room is made for sharing that clears the way for matching customer expectations with supplier technology and knowhow. Is the age of "zero delta" finally drawing to a close?

This not to suggest that digital printing (or offset, for that matter) could do without all the measurements and evaluations that help us understand whether a press has been accurately calibrated - as well they should. On the contrary, the differences between technologies at play and operator knowhow should help us find a shared quality standard by working with the customer. The role of salespeople is crucial at this point, as they must act as consultants by correctly interpreting the customer's quality expectations and translating them

into parameters that make sense from a production standpoint. Otherwise they risk the possibility of claims, or an inefficient production process with resulting losses in time and money.

"Standards and practices of the graphic sector"

The document "Taga 18" represents a fundamental contribution to preventing claims and reducing customer/supplier conflict in the graphic sector. It constitutes the first systematic overview of best practices in the graphic sector, effectively replacing the abstract and difficult-to-apply (when not totally obsolete) guidelines provided by chambers of commerce. For this reason, in future arbitrators will increasingly rely on Taga 18 in order to resolve conflicts in the graphic sector, especially where suppliers have gone to the trouble of sharing this document with the customer. This document has the conspicuous advantage of highlighting how conflict in the graphic sector frequently arises from a lack of clarity during pitches to the customer, during the various stages of product approval and in the criteria for evaluating the finished product. At each one of these stages, misunderstandings between customer and supplier pose the risk of resulting in customer dissatisfaction, a serious claim or even a lawsuit. In order to prevent such cases, it is recommended that all important steps in the process be carefully explained to the customer - from drafting the contract to making the product. The important thing is that we have a contract and

a process managed, on one hand, by a party with extensive technical knowledge of the product and, on the other, somebody who has a clear picture of what they want but not how to achieve it. In this situation, there is an extremely high probability that both sides take for granted that they have understood what the other is proposing or requesting. Consider the example of color tests. Note how Taga 18 talks about "contractual testing", which highlights how such tests can be conducted in many different ways, with wide variations in cost and reliability. By calling them "contractual", the authors make clear how the reliability of such testing depends not in its technical characteristics so much as in the printer's understanding of the limitations of the instrument, and of how realistic it is to try and reach the standards requested by the customer. Clearly, the role of sales personnel is also crucial here. In order to avoid claims, sharing all crucial steps in as transparent a manner as possible, providing all necessary information, is indispensable. It is furthermore important that the sales representative is able to understand what the customer sends and to reformulate it in technical terms at the company. This requires both communication skills and adequate technical knowledge in order to manage each stage of the contract, from drafting to working with the customer in evaluating product quality. This means Taga 18 is also an excellent starting point for training qualified salespeople

