

14



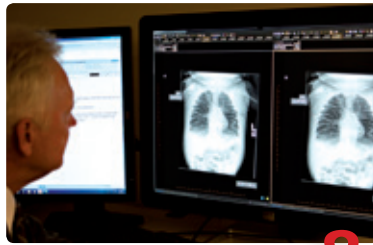
Agfa wint **patentzaak**
tegen Xingraphics

Wat is...?
Investor Relations



4

Agfa wint patentzaak tegen Xingraphics



8

Betere beeldkwaliteit, minder straling



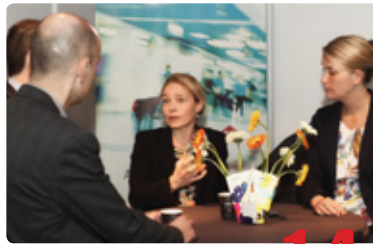
11

De Koers



12

Agfa HealthCare, een wereld van uitersten



14

Wat is...? Investor Relations



16

Papieren alstublieft!



18

De UV-inkt-business groeit



22

Het kompas van Agfa Rosa Morea



24

Buiten dienst Jan Van Casteren



Het coverbeeld van Jason Martin is gemaakt aan Georgian Bay in Canada. De foto siert de april-pagina van de Agfa Graphics VIP-kalender. De bijhorende slogan is: 'Water. Too vital to waste.'

PLUS nr. 15 verschijnt in oktober 2013.

Colofon



nr. 14 – juni 2013



REDACTIEADRES

Agfa-Gevaert NV – Redactie PLUS
Septestraat 27 – 2640 Mortsel
Tel. 03 444 89 33
e-mail: plus@agfa.com
www.agfa.com/plus

HOOFDREDACTEUR

Johan Jacobs (8015)

REDACTIESECRETARIAAT

Maria Dom (8933)

FOTOGRAFIE

Jason Martin (cover), Johan Jacobs,
Agfa Publishing Library, US Navy (p. 13)

WERKTEN MEE AAN DIT NUMMER

Noëla Bruynseels, Eva De Herdt, Rudi Goedeweck,
Marc Hofman, Ilse Joosen, Louis Kuitenbrouwer,
Anton Marin, Viviane Michels, Rosa Morea,
Jan Van Casteren, Guy Vandecraen

VORMGEVING, PREPRESS EN COÖRDINATIE

www.magelaan.be

DRUK

Albe De Coker, Hoboken
Gedrukt op Satimat Green 135 gr.,
FSC mixed sources gecertificeerd

VERANTWOORDELIJK UITGEVER

Viviane Dictus – Franselei 3 – 2950 Kapellen

Beste collega,



Het eerste kwartaal van 2013 was er een van uiteenlopende resultaten.

Eenzijds waren er de bemoedigende cijfers van Agfa HealthCare. De omzet van de businessgroep bleef nagenoeg stabiel in vergelijking met dezelfde periode van vorig jaar en de groeimotoren Imaging IT en Enterprise IT presteerden sterk. Regionaal boekte het IT-segment stevige groeicijfers in Noord-Amerika, Latijns-Amerika en in het noorden van Europa.

De omzet van Agfa Graphics werd sterk beïnvloed door de zwakke en onzekere economische situatie, vooral in Europa. Bedrijven besparen op hun reclame-uitgaven, wat leidt tot minder gedrukte pagina's. Anderzijds stellen drukkers investeringen in apparatuur uit. Dit was vooral merkbaar in het industriële inkjet-segment waar de business door de onzekere economische toestand eerder zwak was te noemen.

Agfa Specialty Products tot slot presteerde opmerkelijk goed in het eerste kwartaal. Twee van onze groei-initiatieven – Synaps en Orgacon – deden het zelfs uitstekend. Dankzij de flinke verbetering van de operationele efficiëntie – het gevolg van een betere benutting van de productiecapaciteit – steeg de winstgevendheid van Specialty Products aanzienlijk. Vanzelfsprekend zijn we tevreden met de goede prestatie van Agfa Specialty Products in het eerste kwartaal, maar we moeten realistisch blijven in onze verwachtingen. Door de relatief kleine omvang van de businessgroep kan een wijziging in een groot contract een sterke impact hebben op de kwartaalomzet. De businessgroep is bovendien afhankelijk van de economische toestand in de elektronica-sector en van het NDT-contract met General Electric. We mogen ook niet vergeten dat deze businessgroep blijft kampen met de structurele achteruitgang van de vraag naar filmproducten.

De boodschap blijft dezelfde. Ik weet dat ik in herhaling val, maar het is belangrijk dat iedereen van deze boodschap doordrongen is. Ook op het voorbije jubilarissenfeest heb ik onze 'anciens' nog gewezen op het belang van de volgende jaren voor de toekomst van onze onderneming. In 2011 verlengden we met succes de voorwaarden waaronder de banken geld lenen aan onze onderneming. In juni 2015 moeten we de huidige obligaties echter terugbetalen en in juni 2016 loopt het automatisch doorlopend krediet af. Het is van het grootste belang dat we in de tussenliggende jaren degelijke prestaties leveren. De banken zullen onze resultaten nauwlettend in het oog houden om te bepalen of en onder welke voorwaarden ze onze activiteiten blijven financieren.

Wij zijn nu halverwege die cyclus en tot nu toe hebben we bijna volgens plan gepresteerd, ondanks de economische tegenwind. We tonen de buitenwereld dat we de capaciteiten hebben om dit bedrijf te transformeren tot een moderne, digitale onderneming. We hebben stappen voorwaarts gezet in de realisatie van onze voornaamste doelstellingen. We maken werk van de verbetering van onze brutowinstmarge. En dat is een voorwaarde om te bereiken waar het uiteindelijk allemaal om draait: het verbeteren van het nettoresultaat. We moeten koste wat het kost uit de rode cijfers geraken. We moeten ons blijven aanpassen aan de veranderingen in onze markten. We moeten blijven innoveren. We moeten nog efficiënter worden. Alleen dan zullen we resultaten boeken.

Tot slot dank ik u voor uw inzet en wens ik u allen een deugddoende en ontspannende vakantie toe.

Christian Reinaudo



Agfa wint patentzaak tegen Xingraphics

Recent kondigden we in een persbericht de juridische zege aan van Agfa Graphics in zijn patentstrijd met de Chinese concurrent Xingraphics. De zaak werd in 2008 ingeleid, onmiddellijk na de *drupa*-vakbeurs waar nog een laatste poging werd ondernomen om tot een overeenkomst te komen met vertegenwoordigers van Xingraphics. Deze poging om de zaak buiten de rechtbank op te lossen mislukte echter. Op 29 januari 2013, na bijna vijf jaar procederen, oordeelde het Nederlandse Hof van Beroep volledig in het voordeel van Agfa. Xingraphics en zijn Nederlandse dealer Atécé werden schuldig bevonden aan het schenden van onze patenten door het verkopen van hun thermische 'FIT'-drukplaten en werden door het hof veroordeeld tot het betalen van een schadevergoeding en het terugbetalen van de gerechtskosten aan Agfa Graphics.

Een gelijkaardige procedure loopt ook nog in Duitsland en bevindt zich momenteel in de beroepsfase. Ook hier zien we een gelijkaardige uitspraak tegemoet. Die wordt verwacht rond het midden van het jaar. De uitspraak in eerste aanleg van de rechtbank in Düsseldorf in november 2011 was in elk geval reeds in het voordeel van Agfa. Over het vonnis en het patentenbeleid van Agfa spraken we met Rudi Goedeweck, hoofd van de Intellectual Property-afdeling van de Agfa-Gevaert Groep.

PLUS: Wat is het belang van het Nederlandse en Duitse vonnis in de zaak met Xingraphics?

RUDI GOEDEWEECK: Beide uitspraken bevestigen dat Agfa Graphics een sleutelpatent bezit voor positieve thermische drukplaten dat niet alleen voor Xingraphics geldt, maar integendeel voor de hele grafische industrie van toepassing is. Het verbod op verdere inbreuk beperkt zich niet tot de 'FIT'-platen van Xingraphics, maar geldt ook voor eender welke positieve thermische drukplaat die onze gepatenteerde technologie gebruikt. Ook de andere succesvolle drukplaattechnologieën van Agfa Graphics, zoals Azura, Elite, en onze violette drukplaten worden beschermd door een sterk patentenportfolio dat alleen al op het gebied van digitale platen uit enkele honderden patentfamilies* bestaat.

PLUS: Waarom is Agfa nu zo hardnekkig in zijn juridisch dispuut met Xingraphics?

RUDI GOEDEWEECK: Een eerste reden is het respect dat we zelf tonen voor de intellectuele eigendomsrechten van anderen. Voordat we een nieuw product op de markt brengen, zal onze IP-afdeling zorgvuldig nagaan of we geen relevante patenten van onze concurrenten overtreden. Een andere reden is dat het geen zin heeft om patentbeveiliging na te streven als je niet van plan bent om je rechten te doen gelden tegenover concurrenten die kopies van onze producten op de markt gooien

* Elke patentfamilie beschermt 1 uitvinding, waarvoor bescherming wordt aangevraagd in meerdere landen; elk van deze aanvragen kan dus leiden tot een individueel nationaal patent. De verzameling van corresponderende patenten in de verschillende landen vormt samen een patentfamilie.

“Het geen zin heeft om patentbeveiliging na te streven als je niet van plan bent om je rechten te doen gelden.”

tegen lage prijzen. Dat kunnen ze enkel door lage lonen, en door niet te betalen voor de hoogtechnologische O&O die nodig is om innovatieve producten te ontwerpen, ontwikkelen en produceren. Ten derde is Xingraphics

van de 30 Chinese drukplatenleveranciers het meest actief in het exporteren van zijn producten en zoekt de onderneming actief naar verdelers in Europa en in de rest van de wereld. Kort samengevat heeft het patentendispuut tussen Agfa en Xingraphics een belangrijke

strategische waarde. We houden zo niet alleen een belangrijke Chinese concurrent tegen, het is eveneens een duidelijke waarschuwing voor alle andere nieuwkomers dat Agfa geen patentinbreuken tolereert, zeker niet in onze thuismarkt.

PLUS: Waarom werd Nederland gekozen voor dit proces?

RUDI GOEDEWEECK: Xingraphics voert zijn drukplaten in via de haven van Rotterdam en heeft er een Europees magazijn nabij de haven. Hoewel het Nederlandse verbod op verkoop van de 'FIT'-drukplaten alleen betrekking heeft op het Nederlandse grondgebied, toch heeft het Nederlandse gerecht een doctrine van 'grensoverschrijdende veroordelingen'. In bepaalde gevallen kan de uitvoer naar andere EU-landen van inbreukmakende goederen dan worden verboden.

In totaal heeft Agfa zo'n 4.000 actieve patenten wereldwijd. 45% daarvan zijn voor rekening van Graphics, 40% van HealthCare en 15% voor Materials/Specialty Products. Jaarlijks is er een budget van ongeveer 5 miljoen euro nodig voor het beschermen van onze intellectuele eigendom, waarvan 3 miljoen bestemd is voor taksen, vertalingen en externe agenten. Een Europees patent aanvragen en na verlening in stand houden in zes landen (Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, Spanje, Italië en Nederland) gedurende de maximale levensduur van 20 jaar kost gemiddeld ongeveer 60.000 euro.



Het IP-team van Agfa dat de zaak tegen Xingraphics tot een goed einde bracht: (v.l.n.r.) Klaus-Dieter Schade, Frank Vangaever, Rudi Goedeweck, Johan van hunsel en Kris Viaene

Momenteel worden alle 'FIT'-drukplaten in het magazijn van Xingraphics door Agfa in beslag gehouden, terwijl de advocaten van Xingraphics het gerecht proberen te overtuigen dat deze platen enkel voor de export bestemd zijn en dus zouden moeten worden vrijgegeven. De juridische strijd is dus zeker nog niet voorbij.

PLUS: Is een proces in Duitsland dan nog nodig?

RUDI GOEDEWECK: Zeker. De parallelle procedure in Duitsland is voor even belangrijke redenen nodig. In de eerste plaats is Duitsland een waardevolle markt waar Agfa een groot marktaandeel heeft dat we beslist willen verdedigen. Bovendien zou een Duitse veroordeling van Xingraphics hen verbieden om hun producten op *drupa* te tonen. Dat zou op zich een duidelijk signaal moeten zijn voor alle klanten en dealers wereldwijd. Jammer genoeg zijn zulke procedures zeer complex en nemen ze veel tijd in beslag, waardoor het vonnis voor *drupa 2012* te laat kwam. Tot slot hebben de Duitse en de Nederlandse rechtbanken die zich met patenten bezighouden een aanzienlijke autoriteit in Europa.

Eens er een gunstig en definitief vonnis in deze rechtsgebieden werd uitgesproken, is het zeer onwaarschijnlijk dat een gerechtshof in een ander EU-land tot een verschillend besluit zou komen.

PLUS: Wat kan je nog meer doen om je rechten te beschermen?

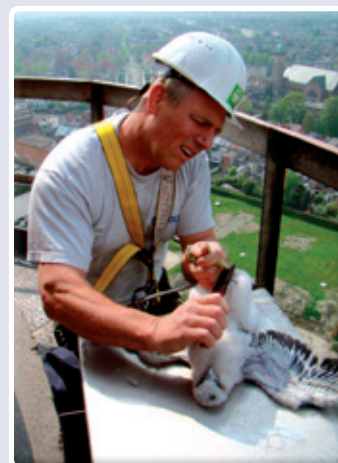
RUDI GOEDEWECK: We blijven zeer nauwlettend toekijken op de producten van concurrenten. Onze collega's van de analyseafdeling ontdekken geregeld inbreuken op onze intellectuele eigendom. Ons team van patentjuristen stuurt dan een waarschuwingsbrief over deze inbreuken naar de ondernemingen die deze producten aanbieden. Met een aantal belangrijke concurrenten onderzoekt Agfa of er een licentieovereenkomst kan worden afgesloten, zodat het niet tot een rechtszaak moet komen. Maar als dat niet tot een bevredigend resultaat leidt, dan zullen we de nodige stappen nemen om onze rechten te verdedigen. Zoals Xingraphics ondervonden heeft.





Het is een dochter!

In de maand april is het elk jaar weer vol spanning uitkijken of onze slechtvalken zich met succes voortplanten. En ja hoor, op 16 april werd opnieuw een jonge slechtvalk in het nest op de schoorsteen aangetroffen. Een flinke dochter deze keer. Na vier weken was dan het moment om de vogel te ringen en te wegen. De foto's tonen aan dat het beestje flink gegroeid is op amper een maand tijd.



Google Search voor het Agfa-intranet

Om de gebruikersvriendelijkheid van Agfa's intranet te verbeteren, heeft ICS de Google Search-applicatie (GSA) geïnstalleerd. Je vindt Google Search voortaan rechts bovenaan op elke intranetpagina. Momenteel covert deze nieuwe toepassing alle pagina's en documenten die niet door een paswoord beveiligd zijn op intra.agfa.net en de onderliggende intranetsites.

De belangrijkste eigenschappen van deze nieuwe zoekapplicatie zijn: het geven van zoektermen suggesties, het markeren van zoektermen in de tekst, previews van documenten, voorgestelde links, verwante zoekacties, zelflerende capaciteiten en ondersteuning voor 28 talen.



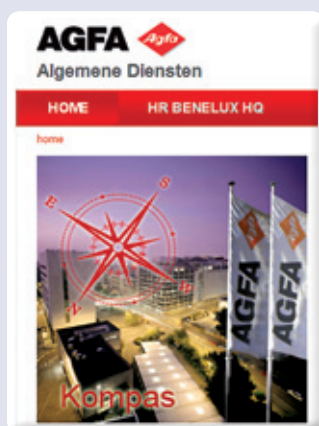
2 nieuwe intranetsites

Ook voor het online gebeuren binnen onze onderneming is het een vruchtbare periode. Liefst twee nieuwe intranetsites werden begin juni gelanceerd.

Het kompas op de intranetsite Algemene Diensten wil een wegwijzer zijn naar alle informatie over de algemene dienstverlening en regels voor Agfa-medewerkers, contractors en bezoekers van Belgische Agfa-sites. Het doel van deze site is een Nederlandstalig startpunt te hebben waar algemene en praktische informatie vanuit verschillende afdelingen (HR Benelux, Onderhoud & Diensten, Veiligheid, Gezondheid & Milieu) na slechts enkele muisklikken terug te vinden is.

De intranet-site HR Benelux HQ wil de HR-informatie voor alle medewerkers in het Benelux-hoofdkwartier bundelen en gemakkelijk toegankelijk maken. Op deze site zijn wel nog een aantal pagina's in revisie en zijn er ook nog een aantal specifieke pagina's voor de leiding in het Engels.

Met deze twee nieuwe infokanalen moet de interne communicatie een positieve boost krijgen. Heb je vragen, opmerkingen of suggesties, dan kan je die sturen naar de webmaster die vermeld is op de pagina's of doorgeven aan HR-8933.





Betere beeldkwaliteit, minder straling

De laatste decennia kent de medische beeldvorming een explosieve vooruitgang en groei. Keerzijde van de medaille is echter de steeds hogere hoeveelheden röntgenstraling waaraan we als patiënt worden blootgesteld. Agfa HealthCare gaat samen met zijn klanten op zoek naar manieren om die stralingsdosis onder controle te houden, zonder daarbij toegevingen te doen op het gebied van beeldkwaliteit.

Bij het gebruik van de klassieke röntgenfilm houden de technische beperkingen de toegepaste stralingsdosis in toom. Als je een film overbelicht, wordt het beeld zwart, bij onderbelichting wordt het te helder. Bij de digitale beeldvorming ligt dit anders. Een kleine overbelichting kan een beter beeld opleveren. Logisch dus dat technologen soms geneigd zijn om de dosis wat op te drijven. Bovendien zijn er nu veel meer onderzoeksmethoden. Denk maar aan de CT-scanner. Als je weet dat de stralingsbelasting van één röntgen-CT-scan ruwweg het equivalent is van 200 gewone röntgenfoto's, dan begrijp je dat de patiënt tegenwoordig in aanraking komt met een steeds hogere stralingsdosis. Het beperken van die dosis is dan ook steeds meer een aandachtspunt voor de medische professionals en de overheid.

Artsen raken steeds meer overtuigd van het nut van de Alara-aanpak. Alara is een acroniem van *As Low As Reasonably Achievable* (zo laag als redelijkerwijze bereikbaar is). Agfa HealthCare steunt hen daarbij. Centraal staat het streven naar een optimale balans tussen stralingsdosis en beeldkwaliteit. Daartoe werken we op twee fronten. Enerzijds brengen we nieuwe oplossingen op de markt die een hogere beeldkwaliteit opleveren en daardoor een vermindering van de dosis mogelijk maakt. Anderzijds ontwikkelen we intelligente systemen die de dosis beheersen en controleren.

“Bij Agfa HealthCare draait het in de eerste plaats om een optimale beeldkwaliteit,” vertelt Bruce Apgar, hoofd validatie voor beeldvormingsdiensten en -applicaties in Noord-Amerika. “Het is een logische stap om onze expertise in beeldkwaliteit te gebruiken om de stralingsdosis te beheersen, aangezien een hogere beeldkwaliteit die het resultaat is van een efficiëntere technologie, kan helpen om de dosis terug te dringen.” Zo maken we in

“Dosiscontrole wordt speerpunt van vernieuwing.”

onze systemen voor computerradiografie (CR) gebruik van bijzonder efficiënte naaldtechnologie. Deze zorgt voor een betere captatie en conversie van röntgenstralen zodat die een betere beeldkwaliteit leveren bij een tot 50 procent lagere dosis.

Behalve de naaldtechnologie is ook MUSICA² een belangrijk instrument bij het beheersen van de dosis. Agfa HealthCare was het eerste bedrijf om deze standaard te integreren in zijn CR- en DR-

systemen (Direct Radiography). Deze toonaangevende software zorgt voor een optimale visualisatie van het beeld. “Onze klanten zijn unaniem: de beeldkwaliteit van MUSICA² is niet te evenaren,” verduidelijkt Herman Raats, directeur marketing & verkoop. “De hoge kwaliteit van onze naalddetectoren in combinatie met de MUSICA²-software onthult elk detail dat de radio-loog nodig heeft in één enkele opname. Zo worden heropnames vermeden. Dit kost minder, is efficiënter, en houdt de stralingsdosis voor de patiënt laag.”

Een andere belangrijke stap in de dosisbeheersing is de introductie van de blootstellingsindex door de Internationale Elektrotechnische Commissie (IEC) en de Amerikaanse artsenassociatie. Wie gebruik maakt van deze standaard vermindert de kans op fouten in de stralingsdosis. Ondertussen is de blootstellingsindex de norm geworden bij alle fabrikanten van beeldvormingstoestellen overal ter wereld.

Een ander troef van Agfa HealthCare is het NX-werkstation, dat een centraal beheer van de stralingsdosis mogelijk maakt. Op het scherm zie je een balk die de blootstelling weergeeft. Deze kleurt groen, geel of rood naargelang de stralingsdosis acceptabel is, een beetje afwijkt van de referentiewaarden of ernstig afwijkt. “Deze technologie – waarvan wij de pioniers waren – zorgt ervoor dat de technologen bij het maken van een beeld makkelijk kunnen zien of de blootstelling goed is,” vertelt Bruce Apgar.

“Technologische innovaties en de introductie van normen maken de informatie over straling beter toegankelijk dan ooit tevoren, zodat we nu eenvoudig de patiëntdosis kunnen traceren,” zegt Rawa Al-Saigh, solution manager voor dosisregistratie. Binnenkort lanceert Agfa HealthCare IMPAX REM – wat staat voor Radiation Exposure Monitoring. Deze toepassing – die



Bruce Apgar (Agfa HealthCare Noord-Amerika): “Een hogere beeldkwaliteit die het resultaat is van een efficiëntere technologie, kan helpen om de dosis terug te dringen.”

gebruikt kan worden in combinatie met om het even welk PACS-systeem en röntgensysteem – traceert dosisgegevens afkomstig van verschillende bronnen, stockeert ze in een gestandaardiseerd formaat en analyseert ze. Zo kan men eventuele afwijkingen in de dosis blootleggen op het niveau van de patiënt, het onderzoek, het toestel of het instituut. “Met IMPAX REM kunnen centra voor medische beeldvorming een subtiele balans vinden tussen beeldvormingstechnieken en stralingsdosis,” aldus Rawa.

“Verscheidene teams binnen Agfa HealthCare werken nauw samen aan een coherente strategie voor dosismanagement,” besluit Rawa. “We willen niet enkel gewoon oplossingen ontwerpen die beantwoorden aan de wet- en regelgeving van vandaag. We streven er ook naar om te anticiperen op toekomstige noden en de gezondheid van de mensen op lange termijn te beschermen.”

“Ik ben ervan overtuigd dat het dosisbeheer nog breder toegepast en verder geautomatiseerd zal worden,” stelt Bruce Apgar. “Het is erg waarschijnlijk dat het opvolgen van de dosis in de toekomst wettelijk verplicht zal zijn. Zonder overdrijven kan ik stellen dat Agfa HealthCare helemaal klaar is voor de toekomst.”



Rawa Al-Saigh (Agfa HealthCare, Noord-Amerika): “Met IMPAX REM kunnen centra voor medische beeldvorming een subtiele balans vinden tussen beeldvormingstechnieken en stralingsdosis.”



Dr. Leon Rausin, pediatriesch radioloog Citadelle-ziekenhuis Luik

En wat zegt de klant?

Neonatologie van ziekenhuis Citadelle in Luik heeft laagste stralingsdosis van alle centra in PreDos-studie.

Het regionale ziekenhuis Citadelle verpleegt jaarlijks 480 premature baby's op neonatologie en ongeveer 4.800 kinderen op pediatrie. Van alle centra die deelnamen aan de PreDos-studie van het Belgische Federale Agentschap voor Nucleaire Controle en het Studiecentrum voor Kernergie, bleek de pediatrie radiologieafdeling van Citadelle de laagste stralingsdosis te hebben. Ze behoorde ook tot de beste van de klas voor het aantal uitgevoerde radiologische onderzoeken per patiënt.

“Het terugbrengen van de pediatrie stralingsdosis is de grootste uitdaging waar we vandaag voor staan,” stelt pediatriesch radioloog Leon Rausin. “Een Europees onderzoek wees uit dat er gigantische verschillen bestaan tussen de centra onderling, waarbij de hoogste stralingsdosis 70 keer hoger bleek te liggen dan de laagste. Dit kon niet door de beugel.” Samen met zijn collega's en de experts van Agfa HealthCare ging Dr. Rausin op zoek naar de optimale balans tussen stralingsdosis en beeldkwaliteit. “De CR-oplossing van Agfa HealthCare met naaldgebaseerde fosforplaat en MUSICA² is bijzonder effectief op het vlak van dosisvermindering. We hebben de algoritmes voor beeldbewerking en onderzoeksparameters verder verfijnd voor neonatologie en Agfa HealthCare heeft deze resultaten nu geïntegreerd in zijn oplossingen.”

De koers

Enmaal per kwartaal geeft PLUS u een kort overzicht hoe ons aandeel het in de voorbije periode gedaan heeft. We doen dat onder meer aan de hand van wat de analisten van de Agfa-resultaten vinden.



Gemengde resultaten, gemengde gevoelens

De resultaten van het eerste kwartaal kunnen als volgt kort samengevat worden: de groeimotoren van Agfa HealthCare presteerden goed, maar de omzet van Agfa Graphics werd beïnvloed door de zwakke en onzekere economische situatie. Agfa Specialty Products' omzet daalde, maar twee groei-initiatieven van de businessgroep – het Synaps synthetisch papier en de Orgacon Electronic Materials-business – deden het erg goed. Onder meer dankzij een betere benutting van de productiecapaciteit kon de businessgroep de operationele efficiëntie sterk verbeteren.

Een gemengd plaatje dus, zoals ook de analisten opmerkten. Nochtans vond Petercam-analist Stefaan Genoe de kwartaalresultaten beantwoorden aan zijn – weliswaar gematigde – verwachtingen. Agfa Specialty Products was voor hem een positieve verrassing en ook de brutomarges waren beter dan verwacht. Voor hem is het duidelijk: Agfa kampte in het eerste kwartaal met moeilijke economische omstandigheden, maar de onderneming heeft zijn activiteiten onder controle en kon zijn brutoresultaat daardoor verbeteren. De lagere zilverprijs moet in de niet zo verre toekomst ook een positieve bijdrage leveren.

Guy Sips van KBC Securities en Emmanuel Carlier van ING sloten zich grotendeels aan bij de mening van

Stefaan Genoe. De eerste verwacht in de volgende kwartalen goede prestaties van inkjet en healthcare IT. De laatste was blij te zien dat – ondanks een lagere omzet – de brutowinstmarge verbeterde. Hij vreest echter dat Agfa zijn recurrente EBITDA-doelstellingen pas in 2014 zal bereiken. Ook de afhankelijkheid van een aantal externe factoren zoals de grondstofprijzen en de situatie van Kodak stemmen hem voorzichtig.

Toch stellen we vast dat de grondstofprijzen al heel wat gedaald zijn tegenover de waanzinnige koersen van 2011. We mogen echter niet vergeten dat het effect van bijvoorbeeld een lagere zilverprijs met vertraging in de resultaten weer te vinden is. CEO Christian Reinaldo verwacht het effect voornamelijk in het vierde kwartaal te zien. Hij wees er bovendien terecht op dat de huidige zilverprijs nog maar twee jaar geleden de alarmbel deed rinkelen. Het is dus niet zo dat een lagere zilverprijs zich meteen zal vertalen naar lagere filmprijzen. Dankzij de effecten van onze efficiëntieprogramma's verbeterde de brutowinstmarge tegenover het eerste kwartaal van vorig jaar. Wij, als Agfa, moeten ons hier dus verder op blijven concentreren zodat we het nettoresultaat verder kunnen herstellen.



Agfa is als onderneming in zeer uiteenlopende domeinen actief. Soms kom je dan ook markante tegenstellingen tegen. De volgende berichtjes over het inzetten van onze Agfa HealthCare-oplossingen zijn daar een mooi voorbeeld van. Beiden gaan over het redden van levens, maar de omstandigheden waaronder dit gebeurt en de middelen die men ter beschikking heeft, konden niet méér van elkaar verschillen.

Agfa HealthCare, een



Paam Laafi voor Burkina Faso



Reeds jaren zijn Dr. Peter Van Dingenen en zijn vrouw Ineke de bezielers en drijvende krachten achter het Paam Laafi-project in de buitenwijken van Ouagadougou, de hoofdstad van Burkina Faso. Burkina Faso is een van de armste landen ter wereld, meer dan 70% van de bevolking is er nog steeds analfabeet en er zijn slechts 1.500 dokters voor een bevolking van 17,2 miljoen mensen. Dit maakt dat toegang tot gezondheidszorg heel erg moeilijk is en kinderen en volwassenen er nog steeds onnodig

sterven aan zeer behandelbare ziektes. Paam Laafi, wat zoveel wil zeggen als 'gezondheid voor iedereen', wil hierin verandering brengen.

Met mobiele klinieken brengen Peter en zijn team gezondheidszorg daar waar het nodig is, bijvoorbeeld in lagere scholen. Sinds 2009 zijn al 13.000 kinderen onderzocht en behandeld. De mobiele radiologieklinieken gebruiken een robuuste CR 10-X van Agfa HealthCare. De overstap naar digitale computerradiografie betekent voor hen een enorme productiviteitswinst. Met die unit trekken de dokters van het Paam Laafi-project niet enkel naar lagere scholen, maar ook naar bedrijven.

Werknemers moeten immers een keer per jaar op tuberculose gecheckt worden

en met de mobiele unit kunnen zij op relatief korte tijd een groot aantal onderzoeken uitvoeren. De inkomsten die Paam Laafi voor deze onderzoeken krijgt, stellen Dr. Van Dingenen en zijn team in staat om een grote groep mensen te onderzoeken die anders geen toegang zouden krijgen tot de gezondheidszorg. En het gaat nog verder, de mobiele teams hebben ook de lokale dokters samengebracht in het Paam Laafi-project: zij bouwen nu een hospitaal met 120 bedden in de buitenwijken van Ouagadougou waardoor opnieuw zo'n 100.000 mensen gemakkelijker toegang krijgen tot gezondheidszorg.

Voor meer info over het Paam Laafi-project: www.vandingenen.com

wereld van uitersten



US Navy in zee met Agfa HealthCare

In april sloot Agfa HealthCare een contract met de US Navy om meer dan 30 schepen te upgraden met onze nieuwste digitale radiografieoplossingen. Agfa HealthCare is al meer dan 14 jaar de partner van de Amerikaanse vloot, onze oplossingen worden dan ook tijdens missies overal ter wereld ingezet.

Ook nu weer kwam de Amerikaanse marine tot het besluit dat Agfa de beste workflow-kennis heeft en de meest complete oplossing kon aanbieden voor het efficiënt en effectief behandelen van het hele proces van medische beeldopname tot verslaggeving.

Op de schepen zullen onder meer de mobiele DX-D 100 of de vaste DX-D 400 units, inclusief de toonaangevende MUSICA²-software, geïnstalleerd worden. De verslaggeving van de beelden gebeurt aan wal door middel van IMPAX PACS in combinatie met Talkstation. Vanwaar ter wereld de beelden ook mogen komen, in enkele minuten kunnen de radiologen ze binnenhalen, hun diagnose stellen en de rapporten weer terugsturen. Een gestroomlijnde workflow noemt men dat.





Investor Relations?

Investor Relations (IR) staat voor het communiceren met en het onderhouden van relaties met potentiële en huidige investeerders van een onderneming. Het is een functie die elke onderneming met aandeelhouders heeft, zeker als die onderneming beursgenoteerd is. Tot zo ver de definitie, maar wat houdt dit nu in, Investor Relations? We vroegen het aan Viviane Dictus, sinds eind 2007 Investor Relations Officer (IRO) en Director Corporate Communication van de Agfa-Gevaert Groep.

PLUS: Wat is de kernopdracht van de IR-afdeling?

VIVIANE DICTUS: De kerndoelstelling van de afdeling is het maximaliseren van de waarde van de onderneming op de lange termijn,” zegt Viviane Dictus. “Die waarde wordt weerspiegeld in de koers van de Agfa-aandelen of -obligaties. Als mensen in Agfa willen investeren, krijgt de onderneming meer middelen om te werken en zijn strategie uit te voeren. Daarom is het noodzakelijk dat beleggers vertrouwen hebben in de onderneming en het management. Het opbouwen van dat vertrouwen is de taak van de afdeling IR. Hiervoor werkt ze nauw samen met de CEO en de CFO.

PLUS: Hoe doe je dat als onderneming?

VIVIANE DICTUS: Investor Relations bevindt zich op het kruispunt van finance en communicatie. Enerzijds moet je als IRO een goed inzicht hebben in de financiële huis-houding van de onderneming en in de strategie die de onderneming uittekent om haar doestellingen te realiseren. Die kennis moet je delen met de bestaande en potentiële aandeelhouders. Hierbij moet je wel een aantal regels in het oog houden. Zo moet je als beursgenoteerde onderneming iedereen tijdig dezelfde informatie op het zelfde moment ter beschikking stellen. Doe je dit niet, dan kan het FSMA*, zeg maar de beurswaak-



IRO Viviane Dictus (m) en assistente Debby Ahlström staan enkele standbezoekers te woord op de happening van de VFB eind april in Kinopolis Antwerpen. Ruim 1.400 beleggers kwamen een kijkje nemen en zich informeren.

* Financial Services and Markets Authority

hond, moeilijk gaan doen. Die wil immers vermijden dat personen misbruik zouden kunnen maken van eventuele voorkennis. Om diezelfde reden mogen alle collega's die betrokken zijn bij het opstellen van de financiële resultaten, geen aandelen van Agfa kopen of verkopen in de maand voor de publicatie van die cijfers.

PLUS: Hoe verloopt die communicatie met de bestaande en potentiële aandeelhouders?

VIVIANE DICTUS: In de eerste plaats hebben we een aantal vaste communicaties per jaar. De algemene aandeelhoudersvergadering, het jaarverslag, de kwartaalresultaten en de daarbij horende persberichten. Daarmee we informeren we het grote publiek op een gereguleerde manier. Maar in de communicatie met wat men 'de markten' noemt, heb je verschillende groepen belanghebbenden. Vooreerst zijn er de financiële analisten die Agfa als onderneming continu volgen. Momenteel zijn dat er een viertal bij financiële instellingen en enkele tientallen onafhankelijken. Zij verzamelen informatie over de onderneming en maken daarmee een rapport dat zij ter beschikking stellen van hun klanten. Zij zullen hen al dan niet aanraden om in aandelen van Agfa te investeren en tegen welke prijs zij denken dat men dit best doet. Als IRO ben je bijna wekelijks met hen in contact. Het is de taak van de IRO om te zorgen dat de verwachtingen van de analisten realistisch zijn en overeenstemmen met de werkelijkheid.

PLUS: Wordt Agfa ook in het buitenland gevolgd?

VIVIANE DICTUS: Zeker. Vroeger, toen Agfa nog deel uitmaakte van de BEL20, waren er ook een aantal Duitse, Britse en Amerikaanse analisten die ons van nabij volgden. Nu wordt er rechtstreeks met geïnteresseerde investeerders gecommuniceerd. Dat gebeurt in wat men noemt *one-to-one's* tijdens *roadshows*, evenementen die *brokers* of makelaars voor bedrijven organiseren en waarop we op één dag verschillende kandidaat-investeerders zien. Jaarlijks organiseren we zo'n 150 contacten voor onze CEO of CFO. Plaatsen van afspraak zijn dan vaak Londen, New York, Geneve, Parijs of Frankfurt, de financiële wereldcentra zeg maar.

Soms nodigen we ook potentiële investeerders uit op de onderneming. Naast de gesprekken met het management kunnen wij hen in de demo-centra van de business-groepen kennis laten maken met onze producten. Is zo'n bezoek niet mogelijk, dan gebeuren zo'n contacten ook via *conference calls*.

“Investor relations bevindt zich op het kruispunt van finance en communicatie.”

PLUS: Heb je ook contact met de 'kleinere' belegger?

VIVIANE DICTUS: De kleine Agfa-beleggers zijn nagenoeg allemaal Belgen. Voor hen doen we jaarlijks mee aan ten minste één retail-event zoals de happening van de VFB, de Vlaamse Federatie van Beleggers. CEO Christian Reinaldo geeft bij zo'n gelegenheid meestal een presentatie over de resultaten van het voorbije jaar. IR bemant een bedrijfsstand waarop we de beleggers te woord staan en hun vele vragen beantwoorden.

PLUS: Wat vragen zij zoal?

VIVIANE DICTUS: Dat is heel gevarieerd. Op dit ogenblik zijn zij vooral geïnteresseerd in de effecten van de recente grondstofprijzdalingen, de druk van de pensioenverplichtingen, de hernieuwing van onze kredieten en de gesprekken over de besparingsmaatregelen. Het valt telkens toch weer op hoe goed die zogenaamd kleine belegger geïnformeerd is of wil zijn.



Tijdens de happening van de VFB geeft CEO Christian Reinaldo tekst en uitleg voor een volle zaal 'kleine beleggers' over de resultaten van Agfa van het voorbije jaar.

Agfa Specialty Products maakt identiteitskaarten en paspoorten veilig en duurzaam

Papieren alstublieft!



Agfa is op verschillende manieren actief op de markt van de identiteitsdocumenten. Zo levert het al jaren fotografisch materiaal voor de productie van identiteitskaarten en paspoorten. Bovendien speelt Agfa een pioniersrol met nieuwe PET-folies die voldoen aan de steeds strengere eisen in deze markt. Maar uiteraard staat ook in deze industrie de technologische ontwikkeling niet stil. Om tegemoet te kunnen komen aan de steeds strengere veiligheidseisen ontwikkelde Agfa een uitgebreid gamma van nieuwe folies. Deze folies zullen de ruggengraat vormen van de volgende generatie veiligheidsdocumenten. En dan is er nog het unieke project in Marokko. De ultramoderne identiteitskaarten van dat land zijn bijna volledig gebaseerd op Agfa-technologie.

Een lange traditie

Het is misschien niet erg bekend, maar Agfa levert nog steeds fotografisch materiaal voor de productie van de identiteitsdocumenten van landen als Frankrijk, Duitsland en Zuid-Afrika. Agfa's fotografisch materiaal voldoet in ruime mate aan de eisen van de klanten op het vlak van veiligheid en duurzaamheid. We verwachten dan ook dat alle projecten in dit segment verlengd zullen worden, met gegarandeerde volumes.

Hogere eisen, nieuwe technologieën

Overheden zijn de laatste decennia steeds meer aandacht gaan schenken aan de veiligheid en de fraudebestendigheid van hun identiteitsdocumenten. De aanslagen van 9/11 worden vaak genoemd als een kantelmoment. Sindsdien heeft de elektronica zijn intrede gedaan. Steeds meer landen willen hun kaarten voorzien van een – al dan niet zichtbare – chip, waarop informatie over de eigenaar opgeslagen kan worden. De foto op de kaart is op de moderne kaarten vaak een zwart-wit beeld dat 'ingebrand' wordt met een laser. De hardware, de kaart zelf dus, speelt net als vroeger nog steeds een belangrijke rol in de beveiliging tegen namaak, maar er zijn nu ook andere wapens tegen fraude: de versleuteling van de gegevens op de chip, de beveiliging van de toegang tot deze gegevens, het netwerk van databases, software voor het ontwerpen van beveiligingskenmerken, zoals Agfa Graphics' Fortuna,...

Door de integratie van software en gegevens via een chip op de kaart is de kost van de identiteitsdocumenten aanzienlijk toegenomen. Daarom hechten overheden nu meer belang aan de duurzaamheid ervan. Ze stellen daardoor hogere eisen aan de gebruikte materialen: hoe langer een kaart meegaat, hoe lager de kosten. Door de chip, de magneetstrip, de gebruikte materialen en ook door het formaat gaan moderne identiteitsdocumenten steeds meer op bankkaarten lijken.

Het antwoord van Agfa: PETix

Om tegemoet te komen aan de hoogste veiligheids- en duurzaamheidseisen heeft Agfa de voorbije jaren hard gewerkt aan de ontwikkeling van een gamma van gespecialiseerde PET-folies voor de productie van kaarten en pasjes. De ervaring die opgebouwd werd bij de ontwikkeling van de Synaps synthetische papieren bleek voor één van de producten van goudwaarde. Het resultaat is een uitgebreid gamma PET-folies die onder de merknaam PETix op de markt gebracht worden. Met PETix richt Agfa zich niet alleen op het hoogste marktsegment van de identiteitsdocumenten. De eenvoudigste PETix-folies dienen voor de productie van getrouwheidskaarten, labels, telefoonkaarten, transportkaarten en dergelijke. Klanten eisen hier vooral dat het materiaal robuust en makkelijk bedrukbaar is.

De meer geavanceerde PETix-folies bieden de mogelijkheid om kaarten te produceren met beveiligingsopties

als (kleuren)beelden, hologrammen en magnetische strips. Op deze kaarten kunnen ook patronen in reliëf aangebracht worden. Mogelijke toepassingen zijn rijbewijzen, transportkaarten en concerttickets. Bovenop de reeds genoemde eigenschappen kunnen in PETix-materialen voor het hoogste segment van de identiteitsdocumenten met lasertechnologie zwart-wit-foto's en andere beelden gegraveerd worden. Het paradepaardje van het gamma is de PETix BLUE-folie. Dankzij deze folie kunnen de met de laser aangebrachte beelden naast zwart nog een tweede kleur bevatten. Deze eigenschap is uniek voor Agfa's materialen.

Het PETix-gamma is volledig gebaseerd op twee kerncompetenties van Agfa: fijne chemie en coating. Met deze producten geeft Agfa producenten de mogelijkheid om hun klanten moeilijk na te maken kaarten met een zeer lange levensduur aan te bieden. Bovendien zijn Agfa's PET-producten vaak goedkoper te produceren dan de huidige gangbare materialen. Duurzaamheid en kostenefficiëntie: dubbele winst voor de klant. Een bijkomend voordeel van PET tegenover het vaak gebruikte PVC is de recycleerbaarheid van het materiaal. Momenteel is Agfa wereldwijd de enige producent van dergelijke op PET-gebaseerde materialen.

En nu?

Nu is het zaak de vele voordelen van PETix wereldkundig te maken en een stevig klantenbestand uit te bouwen. Daarom is Agfa tegenwoordig te vinden op de gespecialiseerde beurzen in Parijs, Londen, Las Vegas, Hongkong... Het sterke Agfa-merk wordt er uitgespeeld om klanten ervan te overtuigen dat ze te maken hebben met een betrouwbare partner die stipte service en continuïteit kan garanderen.

PETix wordt reeds op beperkte schaal in een aantal projecten ingezet. In het Verenigd Koninkrijk, bijvoorbeeld, wordt PETix gebruikt voor de productie van een parkeerkaart voor mindervaliden. Hongkong gebruikt PETix om transportkaarten duurzamer te maken. In Nederland wordt het vaarbewijs uitgegeven op PETix.

Ook in Mexico is een dergelijke op PETix gebaseerde kaart in gebruik. Maar nog belangrijker: momenteel dingt Agfa wereldwijd mee in meer dan honderd offertes voor de levering van ID-kaartmateriaal. De hoop bestaat dat PETix het materiaal wordt dat de langverwachte modernisering van de identiteitskaartenmarkt in Europa in gang kan trappen.

Bovendien stopt Agfa niet met innoveren. Het is de bedoeling dat met laser graveerbare PETix op langere termijn ook gebruikt kan worden voor andere toepassingen dan identiteitsdocumenten. Een goed voorbeeld van een mogelijke toepassing zijn moeilijk na te maken verpakkingen die de authenticiteit van de verpakte producten kunnen waarborgen.

De Marokkaanse identiteitskaart: een voorloper

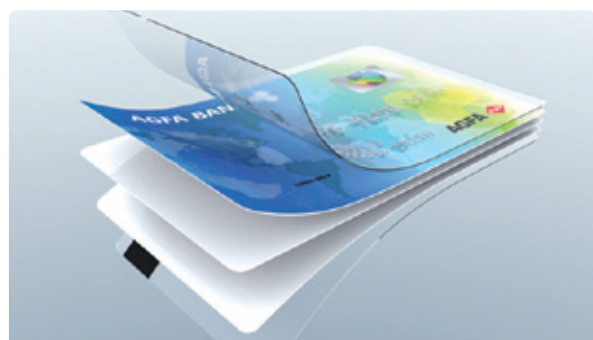
Sinds 2008 levert de Marokkaanse overheid aan iedere staatsburger die daarom vraagt een nieuwe identiteitskaart gebaseerd op Agfa-technologie. Agfa werkt in dit

project samen met het Franse Thales. Agfa leverde bij aanvang van het project de machines voor de personalisering van de kaarten en levert nog steeds de materialen. De nieuwe Marokkaanse kaart heeft het formaat van een bankkaart en bestaat volledig uit

PET. In de kaart is een chip ingebed waarop de persoonsgegevens worden ingeschreven en elke kaart wordt gepersonaliseerd met een fotografisch kleurenbeeld. Daarnaast omvat de kaart een hele reeks ultramoderne veiligheidskenmerken om namaak te verhinderen.

Ondertussen zijn er ongeveer 20 miljoen nieuwe kaarten uitgereikt. Pas nog verlengden Thales en Agfa het contract met Marokko voor een bijkomend aantal van 15 miljoen kaarten. De leveringen onder de nieuwe contractvoorwaarden zijn intussen begonnen.

Hoewel het Marokkaanse project een indrukwekkend visitekaartje is voor Agfa's mogelijkheden, is het niet de bedoeling om in de toekomst nog soortgelijke contracten na te jagen. Het blijkt voor een bedrijf als Agfa immers moeilijk om te concurreren met de hordes lobbyisten van gespecialiseerde aanbieders van totale kaartproductiesystemen. Agfa wil zich daarom volledig concentreren op het onderdeel waar het het sterkst in is: het aanbieden van kwaliteitsvolle PET-materialen.





De UV-inkt-business groeit

Agfa Graphics produceert inkten voor de eigen grootformaatprinters en voor systemen van derden. Sinds 2010 is de omzet van deze business elk jaar verdubbeld. PLUS sprak met collega Jan De Vooght over deze activiteiten die nog niet de bekendheid genieten die ze verdienen.

In januari 2013 nam Agfa Graphics de verkoop en marketing van industriële inkten, waaronder ook alle OEM-inkten, over van Agfa Specialty Products. “We hebben de hoofden bijeengestoken met de collega’s van Agfa Specialty Products om sterker naar de markt te gaan”, zegt Jan, die verantwoordelijk is voor de verkoop in de nieuwe Industrial Inks business unit. “Door onze krachten te bundelen zullen we onze OEM-inktbusiness kunnen vergroten. We kunnen nu ook verkopen aan bedrijven die met inkjetsystemen werken die niet van Agfa zijn. Dit zou tot een aanhoudende groei van de omzet moeten bijdragen.”

Nauwe samenwerking met systeemintegratoren

Met zijn OEM-inkten komt Agfa Graphics in grote lijnen tegemoet aan de vragen van vier verschillende segmenten:

sign & display, packaging & label, marking & coding en decoratiedruk. Agfa Graphics heeft goede relaties met de grootste leveranciers van printkoppen, zoals Konica Minolta, Kyocera, Ricoh, Xaar, Toshiba TEC en Seiko Printek. Zij testen en valideren onze inkten in combinatie met hun printkop-technologie en raden ze vervolgens aan hun klanten aan voor specifieke toepassingen.

De inkt wordt voornamelijk via het hoofdhuis verkocht aan integratoren en producenten van printsystemen in de genoemde segmenten. Op dit moment worden de meeste inkten gebruikt in grootformaatprinters, maar de portfolio verschuift snel in de richting van meer industriële toepassingen die gedrukt worden via een single-pass productieproces (waarbij het te printen materiaal onder de *print shuttle* door beweegt).

De integratoren bouwen drukoplossingen die bestaan uit een basisunit, printkoppen, inkten en software. Sommige verkopen *single-pass* inkten met een Agfa Graphics-label, terwijl de inkten voor grootformaatoplossingen vaak een private label krijgen. Zo wordt vermeden dat ze in het vaarwater komen van onze eigen inkten voor die markt. In het laatste geval selecteert Agfa Graphics alleen partners die een duurzame groei en gezonde marges kunnen voorleggen.

In het lab

“De voorbije tien jaren hebben we zwaar geïnvesteerd in UV-inkttechnologie en -productie. We zullen deze kennis gebruiken om nieuwe marktsegmenten te betreden waar we zien dat de traditionele druktechnologieën in de richting van inkjet verschuiven,” zegt Jan. “We kunnen terugvallen op meer dan honderd patentenfamilies en dat aantal groeit nog steeds. De keuze voor UV wordt ingegeven door het feit dat deze technologie duidelijke voordelen heeft in industriële productie-

processen. Dat betekent niet dat we geen andere inkttechnologieën verkennen die aan marktnoden tegemoet zouden kunnen komen.”

“We mikken op marktsegmenten waar Agfa Graphics momenteel nog niet actief is met inkjetsystemen”

Alle inkten worden in Mortsel ontwikkeld en geproduceerd. Daar bevinden zich ook de druktestplatformen die helpen om de inktprototypes te evalueren. Het lab heeft een volledig geautomatiseerde robot die meer dan honderd verschillende inkten tegelijk kan formuleren en analyseren.

Meestal gebeurt dit 's nachts. Zo krijgt het onderzoeksteam de nodige informatie om de beste keuzes te maken. Deze *high throughput screening* (HTS) robot kan inktstalen produceren en analyseren op het vlak van viscositeit, oppervlaktespanning, kleurenwaardes, gevoeligheid en andere fysische eigenschappen.

Verschillende eigenschappen maken onze inkten bijzonder. In de eerste plaats geven de Agfa-inkten weinig geur af. Ten tweede is Agfa een kleurexpert dankzij onze uitzonderlijke kennis van pigmentdispersies. De inktdekking per m² is lager dan bij onze concurrenten. Ten derde kunnen alle inkten uitgehard worden met UV LED-lampen. UV LED-lampen hebben

Alle inkten op een rijtje

De **Altamira**-reeks bestaat uit een aantal *single-pass* UV-inkten en is geschikt voor industriële toepassingen zoals markeringen, verpakkingen, labels, decoratie enz.

De **Agora D** en **G** UV-inkten zijn inkten met een lage viscositeit voor *single-pass* druk met hoge resolutie piezo-printkoppen (600 dpi) voor markeringen/coderingen en vierkleurenlabels.

De **Agora S**-reeks bestaat uit inkten voor grootformaatprinters met een brede variatie aan piezo-printkoppen. Naast de standaardinkten worden er ook **inkten op maat** gemaakt die aan specifieke vereisten tegemoetkomen.



Druppelgrootte-test



Krassentest

als voordelen dat ze onmiddellijk uit of aan zijn, minder energie verbruiken, minder warmte afgeven en een langere levensduur hebben dan kwikdamplampen.

Tijdens het verkoopproces trekken R&D, marketing en verkoop samen naar de klant. “Zo kunnen we inktent ontwerpen die tegemoetkomen aan de eisen van het druksysteem en de toepassingen. De grondige kennis van fijne chemie en inkt/vloeistoffenformulering enerzijds, en van systeembouw en drukprocessen anderzijds, doen Agfa Graphics uitblinken. We zijn vastbesloten om deze business verder uit te bouwen en marktaandeel te winnen op onze grootste concurrenten waaronder Sun Chemicals (SunJet), Toyo Ink en Collins Ink,” stelt Jan.

De belangrijkste doelstelling is nu om break-even te draaien. Sinds 2010 is de verkoop verdubbeld. Volgens Jan komen er elke week nieuwe potentiële klanten bij, ook via de eigen collega's. “Het proces van het identificeren van een mogelijke klant tot de daadwerkelijke verkoop is lang. Het kan meer dan twee jaar duren voor een systeemintegrator de inkt gevalideerd heeft en hij de druksystemen begint te verkopen. Dankzij de goede

prestaties van onze inkten en onze professionele aanpak kunnen we de OEM of systeemintegrator aan onze inkten binden. Vandaag de dag verkopen we het meest in Azië en Europa. Deze regio's vertonen nu het grootste groeipotentieel en hebben een hoge concentratie van printstelsysteemproducenten. Maar het is zeker dat inkjetdruk wereldwijd een van de belangrijkste druktechnologieën voor de toekomst is.”

“Om onze business verder te ontwikkelen, zullen we nieuwe werelden moeten verkennen zoals de industriële decoratie-industrie – in feite: elke markt waar inkt nodig is en waar inkjet voordeliger is dan een traditioneel productieproces”, besluit Jan.



Wil je meer weten over de Agfa-inkten? Contacteer dan collega Jan De Vooght of Marc Graindourze, Marketing Manager Industrial Inks. Meer info vind je ook op de internetsite van Agfa Graphics:
www.agfagraphics.com/inks

Fortuna 7 maakt het vervalsers moeilijk

Onlangs introduceerde Agfa Graphics de nieuwste versie van zijn softwarepakket Fortuna. Fortuna wordt gebruikt om drukwerk tegen vervalsing te beveiligen. Voorbeelden zijn geldbriefjes, identiteitskaarten, waardepapieren en verpakkingen. Met de Fortuna-software is Agfa Graphics een betrouwbare partner voor vele overheden en privébedrijven wereldwijd. In de nieuwste versie zitten vele nieuwe features waarmee patronen kunnen aangebracht worden in gedrukte ontwerpen. Immers: hoe complexer de designs, hoe moeilijker het is ze na te bootsen. De software bevat ook verificatietools om te bepalen of een product echt of vals is.



Beijing Daily kiest opnieuw voor Agfa Graphics

In China werd onlangs het contract met de *Beijing Daily* uitgebreid. De drukkerij gebruikt al meer dan twintig jaar Agfa-producten. In de recentste deal zijn twee Avalon N16 S-plaatbelichters, een Advantage N DL XT-plaatbelichter en een Veripress-proofingsysteem inbegrepen. De *Beijing Daily* wordt gedrukt met N94-VCF drukplaten. Het Chinese verkoopteam slaagde erin het contract in de wacht te slepen dankzij Agfa Graphics' unieke chemievrije technologie en de goede relatie met de klant. Daarbij versloegen ze zowel Kodak als Screen.

De *Beijing Daily*-drukkerij drukt verschillende kranten, waaronder de *Beijing Daily*, de *Beijing Evening News* en de *Beijing Commercial Daily*. Samen zijn ze goed voor een dagelijkse oplage van meer dan 1,35 miljoen kranten.



Vroaarrrr!

TMG Automotive, een Portugese klant van Agfa Graphics actief in de automobiellindustrie, gebruikte een Jeti-grootformaatprinter en Agfa Graphics' unieke UV-inkten om de lederen bekleding en het dashboard van de nieuwe Toyota Yaris Trend te bedrukken. Autodesign is een van de nieuwe domeinen waar UV-inkjetdruktechnologie gebruikt wordt voor industriële toepassingen, weg van de traditionele grafische druksector. Agfa Graphics ziet het Industrial Printing-segment als een van de belangrijkste groeimarkten.

Agfa Graphics koploper op het vlak van duurzame productie

Agfa Graphics' drukplaatfabrieken in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk behaalden recent het ISO 50001-certificaat. Agfa Graphics is hierdoor een van de eerste bedrijven ter wereld die deze nieuwe energiebeheersstandaard naleeft. Op dit moment wordt ook in de overige drukplaatfabrieken naar de certificering toegewerkt als onderdeel van het SERP-programma (*Sustainability and Energy Reduction Programme*). Dankzij de geleverde inspanningen bespaarde Agfa Graphics in 2012 vele miljoenen euro's.

10

van de negentien winnaars van de Newspaper Awards die dit jaar in Groot-Brittannië uitgereikt werden aan de best geproduceerde kranten, zijn klant van Agfa Graphics. De drukkerij van de krant *The Guardian* verdiende een bijzondere vermelding voor de bekroning die ze ontving voor Drukinnovatie van het Jaar.

Zij gebruiken Agfa Graphics' drukvoorbereidingssysteem, met inbegrip van violette chemievrije N94-VCF-drukplaten. De jury prees zowel de optimale coördinatie tussen de verschillende drukpersen van meerdere breedtes als de uitstekende kleurenconsistentie doorheen de krant.



Agfa is met eigen medewerkers of vertegenwoordigingen nagenoeg overal ter wereld actief. Maar wist u dat we alleen in België al 24 verschillende nationaliteiten tellen onder onze medewerkers? In Het Kompas van Agfa maakt u kennis met een van die 'vreemde' collega's die hun kijk geven op werken in Vlaanderen en bij Agfa.

“Elke ochtend open ik mijn venster op de wereld”



De Italiaanse Rosa Morea werkt al haar hele carrière bij Agfa, eerst in München en sinds zes jaar in Mortsel. Ze vond bij Agfa een job die perfect aansluit bij haar passie voor talen. Een van de enige minpuntjes aan haar verblijf in België: haar passie voor zon en zee komt hier iets minder tot zijn recht...

PLUS: Waar in Italië liggen je roots?

ROSA: Ik ben geboren in een stad aan het Lago Maggiore. Mijn ouders zijn oorspronkelijk van Puglia. Dat is de streek in de hiel van Italië. Mijn ouders waren echte nomaden. We zijn heel vaak verhuisd. Ik ga nog vaak terug naar Italië om mijn familie te bezoeken. En om te genieten van de zon, het licht en de zee natuurlijk.

PLUS: Hoe ben je bij Agfa terechtgekomen?

ROSA: Het was vroeger mijn bedoeling om lerares in talen te worden. Na mijn studies in Italië trok ik naar München om mijn Duits te verbeteren. Om mijn studies te betalen werd ik jobstudente bij Agfa. Ik werkte ondermeer in de donkere kamer. Na een tijdje boden ze me een job op de HR-afdeling aan als begeleidster van de jobstudenten. Dat werd in 1982 mijn eerste echte job bij Agfa. Later ben ik overgestapt naar de afdeling logistiek. Ook daar kon ik mijn talen goed gebruiken. Zo heb ik collega's in andere Europese landen en in de

VS opleidingen gegeven over een nieuw logistiek systeem dat we ontwikkeld hadden.

PLUS: En in 2007 ben je naar Mortsel gekomen?

ROSA: Dat klopt. In dat jaar kwamen de logistieke activiteiten voor de onderdelen voor grafische systemen naar België. Het magazijn werd in Tongeren gevestigd en de administratie en het management kwamen naar Mortsel.

PLUS: Je bent nu verantwoordelijk voor sales support en order processing bij Agfa Graphics. Wat houdt dat in?

ROSA: Onze afdeling staat in voor alle logistieke processen voor de onderdelen van grafische machines en systemen. Klanten en filialen van over de hele wereld contacteren ons wanneer ze een onderdeel nodig hebben en wij zorgen dat ze krijgen wat ze willen. In deze job kan ik mijn passie voor talen en voor het organiseren en plannen van de leveringen aan klanten helemaal uitleven. De job is ook heel gevarieerd. 's Ochtends krijgen we vooral telefoontjes en mailtjes uit Azië en Europa. Later op de dag werken we vooral voor klanten en collega's uit Noord- en Zuid-Amerika. Soms krijgen we ook klanten op bezoek in Mortsel. Het is fijn om al die mensen en de manier waarop ze



werken te leren kennen. Ik zeg altijd dat ik elke ochtend mijn venster op de wereld opendoe.

PLUS: *Naast al die andere talen spreek je nu ook heel goed Nederlands. Was het moeilijk om onze taal te leren?*

ROSA: Vooral de uitspraak is moeilijk, maar ik denk dat ik geluk had dat ik al Duits kende. Ik merk dat Italianen en andere buitenlanders die dat voordeel niet hebben toch meer moeite hebben om Nederlands te leren. Ik heb in Duitsland ook een cursus Nederlands gevolgd. Mijn lerares was een Nederlandse. Toen ik hier aankwam schrok ik wel dat het verschil met het Vlaams toch wel groot is. De collega's vonden mijn Nederlands accent wel grappig, denk ik.

PLUS: *Was het moeilijk om je aan te passen aan het leven in Duitsland en later in België?*

ROSA: In het begin misschien wel, maar dat had toch vooral met het klimaat te maken. Ik kwam in München aan in mei. Terwijl in Italië de zon scheen en iedereen vrolijk was, was het in Duitsland kil en grijs. Ik had ook het gevoel dat iedereen in het grijs gekleed was. Mensen leven in Duitsland en hier ook minder op straat. Ik vond het in Italië zo fijn om de kinderen te horen spelen en om altijd leven in de brouwerij te hebben.

Wanneer ik hier 's avonds met mijn hond ga wandelen is het zo stil overall. De overgang van München naar Mortsel was natuurlijk veel makkelijker. Ik vind dat Belgen qua mentaliteit een beetje tussen het zuiden en het noorden van Europa in zitten. Jullie zijn toch wat relaxter en *easy-going* dan de strikte Duitsers.

PLUS: *Zijn er nog dingen die je opgevallen zijn aan het leven in België?*

ROSA: Ik leg makkelijk contact met mensen en dat lukt hier ook wel. Het gebeurt vaak dat ik in de supermarkt een half uurtje babbel met iemand die ik helemaal niet ken. Maar ik merk wel dat het hier langer duurt voor je echt tot iemand doordringt. Je hebt hier iets meer tijd nodig om echte vrienden te maken.

PLUS: *Denk je dat je in België zal blijven wonen?*

ROSA: Het is zo moeilijk te voorspellen wat de toekomst brengt. Tot zes jaar geleden had ik nooit gedacht dat ik hier zou komen wonen. Ik heb het hier nu best naar mijn zin en ik werk heel graag voor Agfa. Maar je weet maar nooit. Misschien keer ik ooit nog terug naar Italië, maar dat is helemaal niet zeker. Wie weet verhuis ik ooit nog wel naar een ander land.



In deze rubriek gaan we op zoek naar collega's die zich ook in hun vrije tijd op een bijzondere manier laten opmerken. Dat kan bijvoorbeeld met een opmerkelijke hobby of door een uitzonderlijk sportief exploit. Deze keer kwamen we terecht bij **Jan Van Casteren**



Veel treintjes m

Collega Jan Van Casteren is reeds 13 jaar ploegbaas FACPRO in Heultje. Daarvoor was hij actief in de Mortselse afdelingen Vlakfilm en GTI Confectie. De afdeling FACPRO maakt heel wat chemische producten voor de filmproductie in Mortsel. Een voorbeeld is het zilverbehaat voor de Monomed-film van Agfa HealthCare.

Vorig jaar telde Jan 25 dienstjaren. Op de jubilarissen- viering raakten we aan de babbel en vertelde hij ons over zijn hobby: modeltreinen. Niks bijzonders, denk je? Wie de uitgebreide collectie van Jan ziet, denkt daar vlug anders over. Bovendien is er die bijzondere collectie van Agfa-modeltreinen.

PLUS: Is deze collectie modeltreinen een uit de hand gelopen jongensdroom?

JAN: Het is het klassieke verhaal. Als kleine jongen krijg je van de sint een trein. Zo begint het meestal, niet? Wij woonden echter vlakbij het station van Booschoot, dus mijn fascinatie voor treinen werd elke dag nog wat meer gevoed. Je koopt dan eens een locomotief bij en wat wagonnetjes en voor je het weet, maak je een heuse spoorweg met modelhuisjes en tunnels.

PLUS: En dat ben je al die jaren blijven doen?

JAN: Toch niet. Met ouder worden vroeg de school meer tijd. Ik kreeg ook andere hobby's, zoals het voetbal. En weer wat later trouwde ik en kwamen de kinderen. Dus neen, eigenlijk heeft de hobby een hele tijd stilgelegen.

PLUS: Hoe heb je de draad dan opnieuw opgepikt?

JAN: Heel raar eigenlijk. Zo'n goede vijftien jaar geleden wou mijn vrouw me iets kopen met nieuwjaar, maar ze wist niet goed wat. Waarom weet ik ook niet, maar ik stelde voor om dan maar een trein te kopen. Zo was ik opnieuw gelanceerd.

PLUS: Ik zie ook dat je verschillende types hebt.

Verzamel je werkelijk alle soorten modeltreinen?

JAN: Je hebt inderdaad verschillende schaalmodellen. De bekendste zijn schaal 1:87, 1:160 en 1:32. Dan heb je nog de allerkleinste modeltreintjes ter wereld:





aken één grote verzameling!

de schaal 1:220, de treintjes van de Märklin Miniclub. Dat is toch wel mijn favoriete type. Die kleinste treintjes verzamel ik nu met veel passie.

PLUS: Hoeveel treintjes heb je nu?

JAN: De grotere modellen heb ik allemaal verkocht. Van de Miniclub heb ik er inmiddels tussen de zes- en zevenhonderd, locomotieven en wagonnetjes samen.

PLUS: Dat is ongetwijfeld een hele investering.

Wat doe je daar nu mee?

JAN: In België vind je inderdaad niet veel verzamelaars zoals ik. En ook de meeste clubs houden zich meer met de grotere schaalmodellen bezig. Via het internet heb ik toch twee gelijkgestemde zielen leren kennen, iemand uit Zottegem en iemand uit Overmere. Het klikte meteen en zo zijn we samen wat projecten beginnen doen. Samen hebben we modelbanen met decors gemaakt voor onze treintjes. Die stellen we dan ook geregeld tentoon op de beurzen waar we naartoe gaan, meestal in Duitsland.

PLUS: Je hebt ook nog een speciale collectie treintjes van verschillende types. Vertel daar eens iets meer over?

JAN: Eigenlijk is deze collectie het rechtstreekse gevolg van de vele beursbezoeken. Af en toe kom je daar eens een schaalmodel van een Agfa-trein of -vrachtwagen tegen. En ja dan breng je dat toch maar weer mee, niet?

PLUS: Hoeveel Agfa-modellen heb je zo inmiddels?

JAN: Dat zijn er toch ook wel een goede 60. Niet alleen van Märklin echter, er zitten ook treintjes tussen van Roco, Fleischmann, TilligTTbahn, Minitrix enz. Ik heb ook een heel zeldzaam autootje van Brekina. Zo zijn er maar honderd van gemaakt.

PLUS: Maar je beperkt je niet alleen tot het verzamelen van treintjes?

JAN: Dat klopt. Samen met mijn twee kompanen maken we dus ook spoorbanen met decors voor onze treintjes. Daar kruipt ongelooflijk veel tijd in.

PLUS: Waar ben je nu mee bezig?

JAN: Het project waar ik nu aan begonnen ben, is wel bijzonder voor mij. In de volgende modelbaan wil ik het station van Booischoot verwerken. Dat station is echter afgebroken. Dus tracht ik, aan de hand van oude plannen van de NMBS, oude foto's en nog bestaande gelijkaardige stations zoals dat in Zichem, een ontwerp te maken waarmee we aan de slag kunnen.

PLUS: Zijn er nu nog stukken die ontbreken in je Agfa-collectie?

JAN: De Agfa-locomotieven en de Agfa-wagonnetjes van de Märklin Miniclub heb ik allemaal. Er zijn in een andere reeks, zo'n dertig tot veertig jaar geleden nog andere Agfa-treintjes uitgebracht, maar die zijn vrij prijzig. In principe is alles te koop, maar er zijn grenzen natuurlijk. Ooit kom ik die wel eens tegen voor een koopje.

PLUS: Veel succes!



Heb je vragen over de hobby van Jan dan kan je hem steeds contacteren via zijn privé e-mailadres: vancasterenjan@hotmail.com.

Heb je zelf een verhaal dat de moeite waard is of heb je een collega met een bijzondere hobby of die van plan is een wereldrecord (het mag ook iets minder zijn) te breken? Laat het ons weten: plus@agfa.com.



Puzzel

Je vult eerst het rooster in met de antwoorden op de vragen en de vet gedrukte cryptische omschrijvingen. Daarna kan je aan de hand van de cijfertjes de letters op de juiste plaats in het grote rooster invullen. Heb je alles goed ingevuld dan lees je een vraag. Het antwoord op die vraag kan je inzenden vóór 31 augustus via plus@agfa.com of naar **8933** per binnenpost. Uit de juiste inzendingen trekken we een gelukkige winnaar die twee filmtickets ontvangt. Succes!

Let op: de 'ij' telt steeds voor één letter.

- A Ontstond wanneer landen zoals Griekenland en Spanje hun financiële verplichtingen niet meer konden nakomen.
- B Welke Europese meubelmaker was vorig jaar de rijkste mens ter wereld?
- c Deze plaats is het oudste veenkanaaldorp van Nederland, maar wordt niet aangedaan bij de Elfstedentocht.
- D **Rendez-vousplaats?**
- E Welke minister is fan van Zjef Genie?
- F **Een kwestie van neven en nichten.**
- G **Opnieuw opslaan.**
- H De collega-journalist van Bernstein in de Watergatezaak die Nixon het hoofd kostte.
- I Opstijgende warme luchtstroom.
- J Volk dat verspreid over Irak, Iran, Syrië en Turkije leeft.
- k **Hoe ouder de verblijfplaats, hoe beter hij er uitziet.**
- L Sprookjesgeest in een lamp.

11	13	78	32	99	26	20	31	77	81	36	65	63	76
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

A

8	68	58	90	86	25	50	33	51	84	95	48	100
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	-----

B

7	72	91	19	24	28	90	97	44	15
---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

C

64	94	21	70	57	16	43	61	82	9	46
----	----	----	----	----	----	----	----	----	---	----

D

76	6	62	30	17	90	85	75	44	55	79
----	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----

E

56	49	51	35	3	8	52	47	54	42	4
----	----	----	----	---	---	----	----	----	----	---

F

92	38	65	10	18	90	12	73	88	40
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

G

1	93	14	80	23	48	66	96
---	----	----	----	----	----	----	----

H

53	71	2	34	74	27	39	83
----	----	---	----	----	----	----	----

I

50	67	5	59	69	97	37
----	----	---	----	----	----	----

J

41	60	22	98	40	87
----	----	----	----	----	----

K

26	29	36	45	89
----	----	----	----	----

L

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	
36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	
52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	
69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86
87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	?			

Sudoku

Om de sudoku op te lossen moet je op elke horizontale en op elke verticale lijn de cijfers van 1 tot 9 invullen, maar ook in elk van de 3x3-vierkantjes. Heb je beide sudoku's opgelost, dan maak je kans op twee filmtickets als je de twee cijfers in de lichtgekleurde vakjes inzendt. Je oplossing vóór 31 augustus per e-mail naar plus@agfa.com, per binnenpost naar **8933**. Succes!

Voor aan het strand

	1							3
	9	2			5		1	
			9			8		2
		6			3			7
	2	4		6	8			
8				1	9			6
7					4			
2		5				7		
			3	5		4		9

Voor een lange, slechte zomer

7		8	9			6		
				2				4
4			6			7		5
	2	5			8			
	1			6			9	
8					1			
							2	3
				3	4			