

46



PLUS sprak met **Vincent Wille**,
President DPC

Zonnepanelen voor een
duurzaam energiegebruik



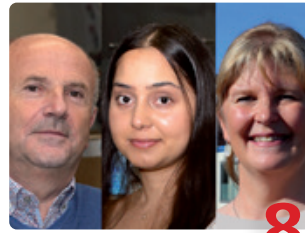
4

“Ik leer nog elke dag van iedereen bij”



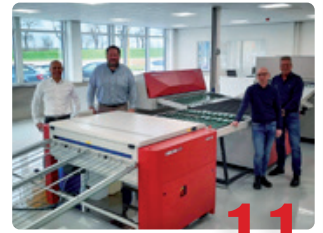
7

De Koers



8

Begeleiders gezocht!



11

Metaprint rekt op Agfa



12

Transformatie moet je koesteren



14

In een hogere versnelling naar vergroening



16

Agfa's InterioJet-printer



19

Laat je niet aan de haak slaan!



20

Zonnepanelen voor een duurzaam energiegebruik



22

De meerwaarde van Enterprise Imaging



24

Eén slechtvalkje maakt de lente niet. Vier wel!



26

Buiten dienst: Guido Morren

Colofon



nr. 46 – juni 2021

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

Johan Jacobs, Shutterstock



PLUS nr. 47 verschijnt in september 2021

WERKTEN MEE AAN DIT NUMMER

Birgitte Baten, Jan Bosmans, Patrick Callaert, Eva De Herdt, Maria Dom, Marc Hofman, Semrana Iseni, Ilse Joosen, Anton Marin, Viviane Michels, Guido Morren, Ann Van Rillaer, Guy Vandecraen, Werner Vandeveldde.

VORMGEVING, PREPRESS EN COÖRDINATIE

www.magelaan.be

DRUK

Albe De Coker, Hoboken
Gedrukt op multi art silk FSC 135gr

VERANTWOORDELIJK UITGEVER

Viviane Dictus – Franselei 3 – 2950 Kapellen

Beste collega,

Wat opvalt in de resultaten van het eerste kwartaal is het grote contrast tussen de verschillende divisies. Onze groeimotoren HealthCare IT en Digital Print & Chemicals presteerden vrij goed. Zonder wisselkoerseffecten verbeterde de omzet van HealthCare IT met 3,6%. Digital Print & Chemicals bevindt zich qua omzet opnieuw op hetzelfde (pre-COVID-19) niveau als vorig jaar en doet het op het vlak van winstgevendheid zelfs beter. Voor Offset Solutions zien we in het eerste kwartaal een merkbaar kleinere omzetsdaling dan in de voorbije kwartalen. De divisie blijft echter worstelen met de impact van COVID-19, de ongunstige prijs/mix-effecten en de structurele achteruitgang van de offsetmarkten. Radiology Solutions tot slot liet een uitzonderlijk zwak eerste kwartaal noteren, vooral voor film. De medische filmvolumes ondervonden nog steeds de impact van COVID-19 in Latijns-Amerika en in India. In China ondervindt de business verhoogde prijs- en volumedruk door de nieuwe gecentraliseerde aankooppraktijken in dat land. Dit heeft uiteraard een aanzienlijke impact op onze marges.

Algemeen gesproken hadden we het voorbije jaar af te rekenen met een scherpe daling van de vraag naar heel wat van onze producten. Ondertussen zien we dat – Offset uitgezonderd – de business van de meeste van onze activiteiten zich schijnt te normaliseren. Sinds enige tijd worden we nu echter geconfronteerd met scherpe prijsstijgingen voor onder meer grondstoffen, energie, verpakking en vervoer. Hiervoor bestaat maar één remedie en dat is het verhogen van onze prijzen. Dat hebben we bijvoorbeeld al gedaan voor onze offsetdrukplaten en PCB-films. Waar nodig en indien mogelijk zullen andere producten volgen. We merken overigens dat we niet de enigen zijn die dit doen. Met name Kodak en Fujifilm volgden al gauw ons voorbeeld.

Toch mogen we met vertrouwen de toekomst tegemoet zien. Zo is het orderboek van HealthCare IT bijvoorbeeld al voor meer dan een jaar gevuld. Ook Digital Print & Chemicals bevindt zich in een duidelijke groeimodus. Inkjet kende een succesvolle lancering van de grootste inkjetprinter uit ons gamma: de Jeti Tauro H3300 UHS LED, ook wel The Beast genoemd. Nieuwe toepassingen

zoals het bedrukken van vloerlaminaat en lederwaren beginnen aan te slaan. Ons gamma membranen voor de productie van groene waterstof zijn met twee nieuwe producten klaar voor de toepassingen van deze toekomstgerichte technologie. Voor Radiology Solutions verwachten we dat de omzet voor film weer zal toenemen en dat we de winstgevendheid van de divisie op een degelijk peil zullen kunnen handhaven. Offset Solutions heeft ontegensprekelijk het meest te lijden gehad van de daling van de vraag en nu meer recent van de stijging van de kosten. De eerste prioriteit voor deze divisie is dan ook om zo vlug mogelijk opnieuw rendabel te worden. Met de Eclipse-drukplaat hebben we alvast een nieuwe troef voor het versterken van de positie van Offset Solutions.

Tot slot verwachten we voor de rest van het jaar dat de omzetten van de divisies zich verder zullen herstellen. Wij zullen ons kostenbesparingsprogramma voortzetten om onze concurrentiekracht te vergroten, alsook ons prijsverhogingsprogramma om het negatieve effect van de inflatie van de inputkosten te compenseren. Daarvoor reken ik op de gewaardeerde inzet van iedereen.

Vergeet echter ook niet om tijdens de komende maanden opnieuw de batterijen op te laden en te genieten van een deugddoende vakantie. Hopelijk geven de aan de gang zijnde vaccinatiecampagnes ons de gelegenheid om opnieuw aan te knopen met tal van ontspannende, sportieve en culturele activiteiten en – bovenal – om die op een veilige en onbezorgde manier te delen met onze familie en onze vrienden.

Pascal Juéry



PLUS sprak met Vincent Wille, President DPC

“Ik leer nog elke dag van iedereen bij”

Sinds 1 mei heeft Vincent Wille de leiding over de divisie Digital Print & Chemicals en is hij lid van het Executive Committee. Bij de aankondiging van deze benoeming sprak CEO Pascal Juéry over Vincent als een man met een schat aan kennis en ervaring, zowel op het vlak van chemie als op het vlak van innovatie. Een combinatie die perfect past bij onze divisie DPC. Een prima uitgangspositie voor een uitgebreid gesprek vonden wij.



PLUS: *Laat ons beginnen bij het begin. Wie is Vincent Wille?*

VINCENT: Ik ben geboren en getogen in Gent. Ik heb er ook gestudeerd aan wat men het ‘boerenkot’ noemt, namelijk bio-ingenieur in de scheikunde, gevolgd door een MBA aan de Vlerick Business School. Momenteel woon ik met mijn echtgenote en vier kinderen net over de taalgrens in Grez-Doiceau. Onlangs ben ik 45 geworden en toen ik de geschiedenis van Agfa-Gevaert doornam, stelde ik vast dat ik op dezelfde dag jarig ben als de stichter Lieven Gevaert!

PLUS: *Dat kan geen toeval zijn. Hoe zag je professionele loopbaan er uit voordat je naar Agfa kwam?*

VINCENT: Ik ben gestart als jonge analist voor Arthur D. Little (ADL), een internationaal managementadviesbureau. Daar kon ik op korte tijd kennismaken met veel verschillende sectoren en functionele domeinen. Ik leer graag bij en ADL was daarvoor een ideale start. Het plan was om daar een viertal jaar te blijven, maar het zijn er uiteindelijk acht geworden. Ik kwam meer en meer in contact met de klant, leidde verschillende teams en was er ook verantwoordelijk voor de aanwervingen. In die rol heb ik me intens beziggehouden met het gender diversity-beleid van de onderneming. Toen ik er begon was er slechts één vrouwelijke consultant op een totaal van veertig. Op een jaar tijd hebben we dat voor wat de aanwervingen betreft kunnen verbeteren tot een verhouding van een op twee. Dat bracht een totaal nieuwe dynamiek binnen de onderneming.

PLUS: *Daarna stapte je over naar Tessenderlo Group.*

VINCENT: Voor mij was de tijd rijp om de overstap te maken naar ‘het echte leven’, de industrie. Ik kwam er op het moment dat de nieuwe CEO een heel nieuwe koers wou varen met een bedrijf dat eerder een ‘financiële holding’ was, gebaseerd op oude chemie met veel verschillende, uit elkaar groeiende activiteiten, maar waarvoor wel een duidelijke strategische visie ontbrak.

Achteraf bekeken was het een onderneming die je best zou kunnen vergelijken met Agfa: nagenoeg dezelfde omzetgrootte, internationaal actief, moest zichzelf ook heruitvinden,... Met het nieuwe team hebben we daar dan hard gewerkt aan het uittekenen van een nieuwe en vooral ook duurzame strategie voor de toekomstgerichte activiteiten van de Groep.

Na twee jaar op het hoofdkwartier in de rol van strategische planner, stapte ik over naar het operationele als plantmanager. Daar kon ik een van de oudste en meest milieubelastende sites in het noorden van Frankrijk hervormen tot een van de beter presterende binnen de Groep. Dat ging niet zonder slag of stoot en er was heel wat overleg en communicatie nodig met alle betrokkenen, maar het lukte doordat we in de eerste plaats focusten op de meest dringende prioriteiten en doordat we de problemen als een team wisten op te lossen. Zo hebben we een dreigende sluiting van de site kunnen voorkomen en zelfs een nieuw investeringsplan voor de toekomst gekregen.

PLUS: *Hoewel je in het operationele domein verder wou, had de CEO toch weer andere plannen.*

VINCENT: Na enkele jaren kwam de CEO inderdaad opnieuw aankloppen. Gelatine, de tweede grootste businessgroep en ooit nog leverancier van Agfa, zocht al enige tijd naar een commercieel directeur die wereldwijd de verschillende verkoopteams moest leiden. Dat heb ik een kleine twee jaar gedaan met als belangrijkste wapenfeit het uitrollen van een wereldwijd sales excellence program. Maar door een drastische koerswijziging van de nieuwe aandeelhouders vond ik dat het tijd was voor een nieuwe uitdaging.

PLUS: *Je ging toen naar Lhoist, een leverancier van kalk, dolomiet en andere mineralen.*

VINCENT: Ja, een heel andere omgeving. Het is een 100% Belgische familieonderneming, maar actief in 25 landen met een honderdtal vestigingen. En net zoals al die andere ondernemingen waarvoor ik gewerkt heb, is het een gevestigde waarde met een respectabele leeftijd van meer dan honderd jaar. Het is wereldwijd de grootste producent van kalk, een eenvoudige maar onmisbare bouwsteen voor oneindig veel toepassingen. Voor Lhoist ben ik eerst drie jaar in de VS aan de slag gegaan als VP Technical Manufacturing. Ik was er verantwoordelijk voor de technische ondersteuning van de 22 sites in Noord-Amerika op het vlak van mijnbouw, engineering, productie en SH&E. Na die drie jaar ben ik dan teruggekomen naar het hoofdkwartier in België met een dubbele rol. Enerzijds drie jaar als Chief Innovation Officer en dus verantwoordelijk voor R&D, nieuwe producten en nieuwe toepassingen, en anderzijds één jaar als hoofd Aankoop.



PLUS: En toen kwam Agfa aankloppen. Wat sprak je aan in onze onderneming?

VINCENT: Wel, in zekere zin zag ik een duidelijke overeenkomst met de situatie die ik bij Tessenderlo zag. Agfa heeft zich in zijn lange geschiedenis al een paar keer moeten heruitvinden om aan de top te blijven in een steeds sneller evoluerende technologische omgeving en heeft in veel van zijn activiteitsgebieden vaak een pioniersrol gespeeld. Dat maakt het een interessante onderneming.

Ook het deel kunnen uitmaken van een gemotiveerd managementteam om die transformatie aan te pakken is zeker een belangrijk element geweest in mijn keuze. Ik deel de toekomstvisie van CEO Pascal Juéry voor Agfa en hecht net als hij veel belang aan duurzaamheid.

Ik was ook zeer onder de indruk van de stappen die al gezet zijn in dat transformatieproces. Als ik alleen al naar DPC kijk en zie welke oplossingen en producten er daar klaar staan om de markt te veroveren dan zie ik heel veel potentieel. Gaan dat allemaal blockbusters worden? Misschien niet, hopelijk wel. Dat kan je niet zomaar voorspellen, maar het is wel onze rol om te blijven innoveren en die innovatie te ondersteunen en ze zo alle kans op slagen te geven.

Het feit dat DPC een van de uitgesproken groeimotoren is van de Groep maakt het ook een interessante uitdaging. In de door COVID-19 voorlopig nog beperkte contacten met het DPC-team heb ik toch al mogen ervaren dat er een zeer gemotiveerd team aan de weg timmert.

PLUS: Kennismaken met je medewerkers is in tijden van COVID-19 niet evident. Is dat toch gelukt?

VINCENT: Inderdaad niet vanzelfsprekend, maar ik ben toch blij dat ik al heel wat mensen – al was het maar even – persoonlijk heb kunnen ontmoeten. Ik heb ook vastgesteld dat mensen er ook naar uit kijken om al eens een keer terug naar kantoor te kunnen komen. We moeten

natuurlijk voorzichtig blijven en alle maatregelen in acht blijven nemen. Maar ik denk dat met de stijgende vaccinatiegraad we toch het licht aan het eind van de tunnel zien verschijnen. Ik kijk er alvast naar uit om de voltallige teams te kunnen ontmoeten.

PLUS: Wat zijn je eerste prioriteiten?

VINCENT: Op de korte termijn – ik spreek dan over weken – uiteraard zoveel mogelijk de mensen en de business leren kennen. Inzicht krijgen in wat we hebben. Wie zijn onze klanten, wat zijn onze systemen,... In de maanden die volgen, zeg maar de middellange termijn, focussen we op groei. DPC is een groeimotor van de Groep dus moeten we er ook voor gaan. Niet ondoordacht, maar op een slimme manier. Dat wil zeggen rendabel en duurzaam groeien. Een goed voorbeeld is inkjet waarin we al geruime tijd veel hebben geïnvesteerd. Het is nu zaak om in onze verkoop die kritische massa te bereiken die maakt dat inkjet volop bijdraagt tot de winstgevendheid van de Groep. En dat geldt zo eigenlijk voor alle business units.

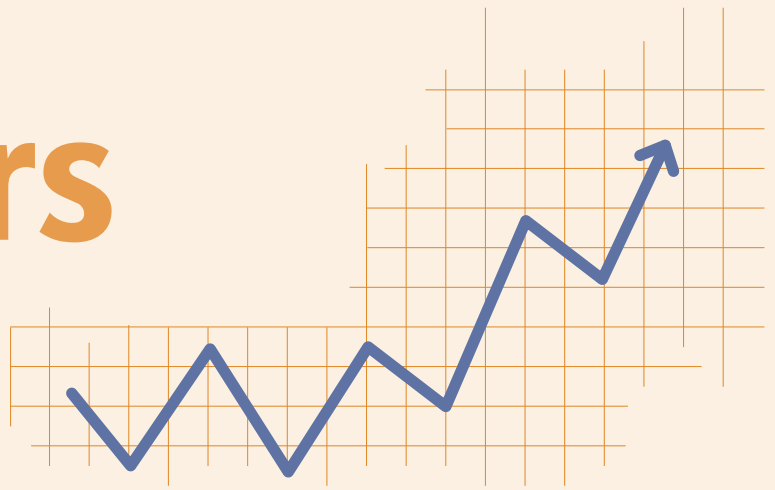
PLUS: Op weg naar je kantoor zag ik iets opvallends. De dubbele deur naar de gang toe staat wagenwijd open. Wat zegt dat over u?

VINCENT: Zo ben ik. Tenzij ik in een meeting zit, staat mijn deur hoe dan ook steeds open. Ik was verrast dat de voorlopig nog weinige mensen die hier voorbij komen bijna zonder uitzondering zeiden dat het de eerste keer was dat ze die deur open zagen. Zo zit ik dus wel in mekaar. Ik wil gewoon toegankelijk zijn voor de mensen. Ik heb dit altijd zo gedaan en heb eerlijk gezegd nog nooit meegemaakt dat mensen daar misbruik van maken. We moeten allemaal van elkaar kunnen leren. Ik leer nog elke dag van iedereen bij. Dus hoe meer mensen ik zie, hoe meer ik kan leren.



De koers

Enmaal per kwartaal geeft PLUS u een kort overzicht over 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.



10 maart 2021

4,045€

-6,6%

11 mei 2021

3,780€

De waarheid kwetst...

Eén woord kwam na de publicatie van de eerste kwartaalresultaten terug in zowat alle analistenrapporten en krantencommentaren: ontgoocheling. De analisten en journalisten waren het voor één keer roerend eens: Agfa had onder de verwachtingen gepresteerd. De beleggers volgden deze redenering en stuurden het Agfa-aandeel op de dag van de publicatie bijna 9% lager. Nochtans hadden ze kunnen weten dat de eerste kwartaalcijfers niet schitterend zouden zijn. In maart stond in het financiële persbericht over de resultaten van 2020 nog letterlijk te lezen: 'Door de voortdurende impact van COVID-19 en door inflatoire druk, verwacht de Agfa-Gevaert Groep nog een mindere eerste jaarhelft.'

Voornamelijk de lagere omzet en rendabiliteit van de divisie Radiology Solutions werden door de analisten genoemd als de grootste teleurstelling. Ook daarvoor waren ze in maart nog gewaarschuwd. CEO Pascal Juéry legde toen al omstandig uit dat nieuwe door de Chinese overheid opgelegde gecentraliseerde aankooppraktijken een impact zouden hebben op de volumes en de rendabiliteit van de medische filmbusiness.

De vooruitzichten voor de volgende kwartalen konden de analisten en journalisten evenmin geruststellen. Pascal Juéry zei onder meer dat hij verwacht dat de verbetering van de prestaties van de divisies HealthCare IT en Digital Print & Chemicals de komende kwartalen bevestigd zal

worden en dat Radiology Solutions ook beter zal presteren dan in het uitzonderlijk zwakke eerste kwartaal. Voor Offset Solutions verwacht hij ook een verbetering, hoewel deze divisie zal blijven kampen met de inflatoire druk en de structurele achteruitgang van de offsetindustrie. In het persbericht van maart werd ongeveer hetzelfde gezegd, dus niets nieuws onder de zon, toch? Wel volgens Kurt Vansteeland van de krant De Tijd. Hij vindt dat de verwachtingen van de CEO nu minder gunstig klinken dan in maart, met name die voor Offset Solutions. Vooral de commentaar dat de inflatoire druk ook de komende kwartalen een impact op de divisie zal hebben, beviel hem en sommige anderen niet. Maar ondernemingen ontsnappen niet aan de hogere grondstof-, transport- en verpakingskosten. Dat dit aan bod zou komen in de kwartaalpersberichten van deze ondernemingen mag dan ook geen verrassing heten. Toch blijkt deze waarheid als een koe te kwetsen wanneer ze zwart op wit neergeschreven wordt...

Agfa reageerde overigens al met prijsstijgingen voor een reeks producten, waaronder ook drukplaten. De effecten van deze prijsstijgingen zullen de komende maanden geleidelijk aan zichtbaar worden. Agfa speelde hierin trouwens een voortrekkersrol, want vlak nadat het zijn prijsstijgingen aangekondigd had, volgden Kodak en FujiFilm met gelijkaardige persberichten.



Deeltijds werken/Deeltijds leren

Begeleiders gezocht!

De sectorale CAO voor bedienden bepaalt dat 0,20% van de bruto loonmassa van bedienden wordt gebruikt voor vormingsdoeleinden. In het sociaal overleg werd overeengekomen dat deze middelen worden besteed aan interne projecten voor risicogroepen. Een van die projecten is het begeleiden en opvolgen van jongeren in een opleiding deeltijds werken/deeltijds leren. Al ruim 30 jaar werkt Agfa hiervoor samen met Don Bosco in Hoboken, campus Wilrijk. Het gaat bijvoorbeeld om opleidingen tot magazijnier of administratief medewerker. Over het hoe, het wat en het waarom sprak PLUS met Jan Bosmans, chef interne logistiek en post, Semrana Iseni, student administratief medewerker en Ann van Rillaer, opleidingsverantwoordelijke en trajectbegeleider bij het Centrum Leren en Werken Deeltijds Onderwijs van Don Bosco.

Jan Bosmans

Jan Bosmans, chef interne logistiek en post, gaat eind juni met pensioen en dat is hem na een loopbaan van 36 jaar bij Agfa uiteraard van harte gegund. We konden hem echter niet laten vertrekken zonder hem uit te horen over die andere taak die hij al geruime tijd op zich heeft genomen. Jan is een van de mentors voor jongeren die het deeltijds werken/deeltijds leren-traject volgen. De voorbije 10 jaar heeft hij zo een achttal jongeren begeleid.

PLUS: Hoe werkt dat deeltijds werken/deeltijds leren in de praktijk?

JAN: In niet-corona-jaren begeleiden wij hier op de afdeling een student die in zijn school voor een richting administratie heeft gekozen. Die volgt dan de ene week twee dagen les en werkt dan drie dagen op de afdeling. De week daarop loopt het net andersom.

PLUS: Wat laat je hen zoal uitvoeren?

JAN: Ik laat ze om te beginnen steeds de onbestemde post doornemen en oplossen. Dat is post voor mensen die hier niet meer werken, met pensioen zijn, verkeerd geadresseerde post,...

Ze moeten er dan voor zorgen dat de verzenders op de hoogte worden gebracht van de adreswijzigingen en hen schriftelijk vragen om hun mailinglijsten aan te passen. Soms moet dat ook in het Engels gebeuren. En zo leren ze al doende de gang van zaken kennen en oefenen ze hun taalgebruik afgestemd op een werkomgeving.

Agfa heeft daar ook baat bij gehad, want het volume aan onbestemde post is inmiddels drastisch geslonken. Die jongens en meisjes hebben op school ook geleerd om met Word en Excel te werken en ook dat liet ik hen waar mogelijk toepassen. Enerzijds leren we ze dus zaken aan, maar anderzijds ontlast ik ook de eigen medewerkers een beetje door hen een aantal activiteiten toe te vertrouwen.

PLUS: Wie volgt zo'n traject?

JAN: De meeste leerlingen zijn rond de 16 jaar, maar ik heb er ook al van 21 jaar gehad. Zij hebben vaak een lang 'waternaltraject' achter de rug, waarbij ze steeds overstappen naar een minder theoretische richting.





Het zijn jongens en meisjes die vaak in het algemeen vormend onderwijs begonnen, maar om allerlei redenen in het beroepsonderwijs belandden.

PLUS: Waaruit bestaat je taak als begeleider?

JAN: Dat is enorm breed. Je moet er vanuit gaan dat de studenten die hier komen totaal geen werkervaring hebben. De eerste opdracht is hen dus vertrouwd maken met de werkplek. Je zorgt er dus voor dat ze snel deel uitmaken van het team. In het magazijn hier is dat niet zo moeilijk. Hun werkpost staat midden tussen die van de afdelingscollega's. Ze hebben dus voortdurend contact met iedereen. Met hun ogen kunnen ze dan al veel leren van hoe de collega's werken. Tegelijk geef ik ze de opdracht ook met hen te praten, om vragen te stellen.

PLUS: Werkt dat voor iedereen?

JAN: Bij de ene al beter dan bij de andere, uiteraard. Sommige studenten weten in hun eerste jaar vaak nog niet goed wat ze moeten doen, of wat ze later willen doen. De begeleider moet hen dan op hun niveau kunnen aanspreken. Je moet in hun leefwereld kunnen komen. Dat betekent onder meer dat je hun manier van communiceren begrijpt en dat je de tools en de apps die zij gebruiken ook wat onder de knie hebt. Zonder dat directe contact kan je moeilijk tot hen doordringen.

PLUS: Zijn er nog andere criteria waar je als mentor aan moet voldoen?

JAN: Je moet geduld hebben, meer nog: je moet blijvend geduld hebben. Niet te snel opgeven. Elke student heeft zo zijn eigen karakter en manier van werken. En dat vraagt bij de ene al wat meer geduld dan bij de andere. Anderzijds moet je ook durven ingrijpen. Soms moet je durven zeggen: als het niet betert, dan stopt het hier en moeten we afscheid nemen. Het is deeltijds werken, he. Ze worden dus ook betaald. Daar moet dan wel wat tegenover staan.

PLUS: Haal je uit de rol van begeleider ook voldoening voor jezelf?

JAN: Zeker wel. Het is niet altijd even eenvoudig, maar ik mag toch zeggen dat we een aantal succesverhalen hebben behaald. Studenten bellen ons soms na hun tweejarig traject op om te zeggen dat ze een goede baan hebben gevonden dankzij hetgeen ze hier hebben geleerd. Dat doet plezier.

PLUS: Word je als begeleider zelf begeleid?

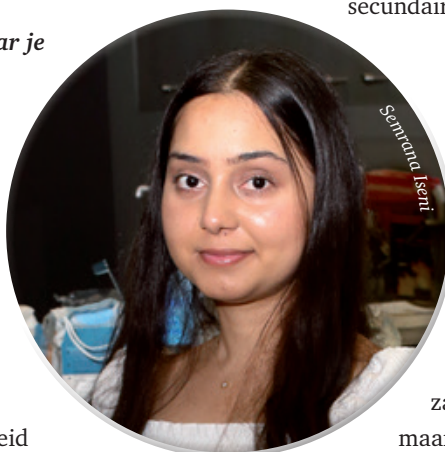
JAN: Vorig jaar kort voor het uitbreken van de pandemie, heb ik nog een korte cursus gevolgd die werd gegeven door een gewezen studentenbegeleider van Don Bosco. Die man had heel wat ervaring. De cursus zat vol nuttige informatie en tips om succesvol om te gaan met de studenten die dit traject volgen. Ik weet niet of zoiets aan de toekomstige begeleiders hier kan worden aangeboden, maar ik zou het erg aanbevelen. Mij heeft dit alvast enorm geholpen.

Semrana Iseni

Semrana is 20. Ze volgt sinds het najaar van 2019 de richting Administratief Medewerker in het traject deeltijds werken/deeltijds leren. Het tweede gebeurt op de Don Bosco-campus in Wilrijk. Het eerste doet ze op de Preventiedienst van Agfa.

PLUS: Waarom heb je voor het deeltijds werken/deeltijds leren-traject in Don Bosco gekozen?

SEMRANA: Ik zocht een school die een richting voor Administratief Medewerker had en die vlot bereikbaar was. Ik woon in Boom en die richting vond ik niet in de onmiddellijke omgeving. Ik leer heel graag, maar ik was ook op zoek naar een richting waarin je veel praktijkervaring kan opdoen. Dat vond ik in het deeltijds beroepssecundair onderwijsprogramma van Don Bosco.



PLUS: Wat houdt je werk op de Preventiedienst van Agfa in?

SEMRANA: Als administratief medewerker hou ik het klassemment bij, pas ik documenten aan, verzorg ik interne mails. Daarnaast help ik collega Danny De Doncker bij het maken en printen van preventieaffiches, bewegwijzering, ... Dat zijn zaken die we op school niet krijgen, maar die ook wel leuk en interessant zijn. Danny legt uit wat en hoe ik het moet doen, of ik zoek het online op.

PLUS: Je contract loopt eind juni af. Heb je al plannen voor de toekomst?

SEMRANA: Zeker. Ik wil nog verder studeren. Eens ik mijn diploma heb, zou ik nog een opleiding account management of human resources-administratie willen volgen.

PLUS: Veel succes!

Ann Van Rillaer

Ann is opleidingsverantwoordelijke en trajectbegeleider bij het Centrum Leren en Werken Deeltijds Onderwijs van Don Bosco in Hoboken, campus Wilrijk.



PLUS: Ann, wat houdt deeltijds werken/deeltijds leren juist in?

ANN: Op school krijgen de jongeren zowel theorie- als praktijkvakken. Wat ze daar leren moeten ze dan eigenlijk inoefenen op hun werkplaats. Dat is in essentie het huidige verschil met het duaal leren waar nu zo vaak wordt over gesproken. Daar is het eigenlijk meer de bedoeling dat de jongeren op de werkplek nieuwe dingen leren die niet of minder op school aan bod kunnen komen. In de toekomst gaat dat toch ook voor onze jongeren zo zijn. Wat Semrana op Agfa leert op het vlak van DTP en Photoshop is daar een mooi voorbeeld van.

PLUS: Wie zijn de jongens en meisjes die kiezen voor het traject deeltijds werken/deeltijds leren?

ANN: Het klassieke voorbeeld dat vaak gegeven wordt zijn de jongeren die zoals men zegt schoolmoe of niet gemotiveerd zouden zijn. Maar dat is zeker niet altijd het geval. Sommigen hebben door omstandigheden een leerachterstand, zijn het Nederlands niet voldoende machtig, voor anderen is een voltijds theoretisch lesrooster dan weer te zwaar,...

Om die jongeren toch ook volop een toekomstkans te geven zijn zij bij het Centrum op het juiste adres. Alle jongeren die in aanmerking willen komen, worden eerst grondig gescreend. Zijn zij arbeidsrijp, zijn ze klaar voor de arbeidsmarkt? Maar ook: zijn zij arbeidsbereid, willen ze wel degelijk werken? Aan beide voorwaarden moet voldaan zijn voordat we iemand in dit traject aan een onderneming zullen aanbieden.

PLUS: Hoe belangrijk is dit traject in het aanbod van een school als Don Bosco?

ANN: Heel belangrijk. Ik heb het met onze directie laatst nog eens nagekeken en we stelden vast dat we nu al ruim 30 jaar, van bij de aanvang met Agfa-Gevaert

samenwerken. Wij zijn gestart met een opleiding voor magazijnier. Nu zijn het meestal functies binnen de opleiding administratie. Of jongeren na hun traject een vast contract kunnen krijgen, hangt natuurlijk van veel factoren af, niet het minst of er überhaupt budget is voor een aanwerving. Desalniettemin verhogen de kansen van die jongeren alleszins

als zij hun traject succesvol afwerken en hun beroepskwalificatie behalen. Zo kunnen er achteraf heel wat deuren voor hen opengaan.

We zijn dus steeds op zoek naar kwaliteitsvolle werkplekken waar onze jongeren zich ten volle kunnen ontplooiën en waar ze begeleid worden door een mentor met vakkennis. In september 2021 zullen we trouwens met een nieuwe opleiding starten, namelijk Polyvalent Administratief Ondersteuner Duaal.

Begeleider deeltijds werken/ deeltijds leren... iets voor jou?

Heb je na het lezen van deze getuigenissen het idee dat dit iets voor jou is of wil je meer informatie, dan kan je steeds contact opnemen met Sandy Vandewalle, HR tel. 8973 of sandy.vandewalle@agfa.com.

Als ondersteuning bieden wij via Co-valent, het vormingsfonds van en voor arbeiders en bedienden in de sector van chemie, kunststoffen en life sciences, een tweedaagse opleiding Mentorschap op de werkvloer aan. Tijdens de opleiding krijg je meer inzicht in de rol en de competenties van een mentor. Thema's zoals het onthaal van nieuwe collega's/jongeren, feedback geven en instructie geven, komen hierbij aan bod.

Meer info op <https://www.co-valent.be/nl/>.



Metaprint rekt op Agfa...

Metaprint investeerde in zijn vestiging in Heerenveen in een compleet nieuw prepress-systeem van Agfa. De onderneming is gespecialiseerd in het bedrukken van metaal. Spuitbussen zijn één van hun typische toepassingen.

Het nieuwe prepress-systeem bestaat onder meer uit een thermische VLF (Very Large Format) computer-to-plate-belichter uit Agfa's Avalon N-serie, een Arkana 125-processor en Energy Elite Eco-drukplaten. Het geheel wordt aangestuurd door Agfa's geïntegreerde workflow-oplossing Apogee. Metaprint rekt dus voor de volledige drukvoorbereiding op Agfa!

Het moederbedrijf van Metaprint in Estland werkte voordien al samen met Agfa. Patrick Jansen, managing director Metaprint Nederland vertelt: 'Agfa had in Estland al bewezen een betrouwbare partner te zijn, die net als wij ecologie hoog in het vaandel draagt. Het was voor ons dan ook een logische stap om bij hen te rade te gaan voor de uitbreiding van onze productie in Nederland.'

Herwerking van een artikel gepubliceerd in PRINTMatters.

V.l.n.r.: Patrick Jansen, managing director Metaprint, Ronald Koenen, key account manager Agfa, Bert Trompetter, CtP operator Metaprint en Jan Mones, productiemanager Metaprint.



... net als SchultenPrint!

Om aan de stijgende vraag naar kleine oplages van verpakkingen en displays te kunnen voldoen, breidde SchultenPrint in Zoetermeer hun grootformaatprintafdeling uit met een hybride Anapurna H2500i LED-inkjetprinter van Agfa.



Eric Schulten, eigenaar van SchultenPrint: "Creativiteit zit in ons bloed. Veel van onze producties liggen buiten de grafische markt. Wat mij aanspreekt in Agfa is dat zij ook zeer actief zijn in andere markten en daarvoor speciale toepassingen ontwikkelen die mij in de toekomst verder kunnen helpen. Bovendien produceert Agfa inkt, printers en workflow in eigen beheer. Ze leveren ook de service. Ik heb te vaak met leveranciers gewerkt die niet het complete plaatje leverden. Het was altijd wijzen naar een ander."

Met de komst van de Anapurna besloot SchultenPrint ook om alle grootformaat-apparatuur centraal aan te sturen via Agfa's grootformaatworkflow Asanti. Schultenprint rekt dus duidelijk op Agfa voor zijn UV inkjetdruk op groot formaat.

De installatie van de Anapurna was een precisieklus. De bijna twee ton wegende printer moest op de eerste verdieping geplaatst worden. Daarvoor werd een speciale heftruck ingezet om de machine in de lengte op te tillen. In de doorgang was links en rechts slechts 15 cm speling.



Transformatie moet je koesteren (net als goede koffietjes en wafels)

Eind april organiseerde Radiology Solutions de Spring Market Summit voor hun regionale verkoopleiders en marketingteams. Het centrale thema was 'Fostering Transformation' (Transformatie Koesteren). Tijdens dit event stemden de regionale verkoop- en marketingleiders de korte- en langetermijnstrategie voor het assortiment van de divisie met elkaar af. Normaal vindt de meeting in Morsel plaats, maar COVID-19 maakte er een volledig online event van.

Een boeiend programma

De Summit is een platform waarop externe sprekers hun ervaringen delen en waarin open discussies worden aangegaan over visies en strategieën, over de uitvoering ervan, en over de vele uitdagingen en successen die we ervaren. In de editie 2021 kwam Tobias Degsell van Deloitte zijn visie delen over het opzetten van een prijspolitiek. Verder op het programma stonden drie sprekers uit bedrijven die een grote rol spelen in onze röntgenmarkt:

- GMM, een bekende leverancier en concurrent die de voorbije 15 jaar gegroeid is door middel van fusies en overnames en door een voortdurende expansie in diagnostische radiologie;
- NANOX, een startup met focus op hoogtechnologische oplossingen die een nieuw en disruptief businessmodel wil implementeren door middel van een revolutionaire technologie voor röntgenemissie;
- Spellman, dat zich toelegt op High Voltage Powerbenodigheden en zich richt op het creëren van een unieke en aangepaste klantenervaring.





De wandelgangen

Een dergelijke bijeenkomst staat of valt niet alleen met een goed gevuld programma. Ook de vele informele contacten in de wandelgangen en bij de koffiemachine zijn vaak de bron van nieuwe ideeën of samenwerkingen. Tijdens een virtuele bijeenkomst zijn er natuurlijk geen wandelgangen of koffiemachines beschikbaar, maar de organisatoren hadden het leuke idee om in een aantal creatieve filmpjes een virtuele koffiepauze te creëren. Hiervoor werd er een beroep gedaan op enkele verborgen talenten onder de medewerkers.

Alejandra Ortega-Castrillon die actief is als applicatie-manager binnen Radiology Solutions, is ook een professionele barista. Zij demonstreerde in een kort filmpje hoe je de perfecte espresso bereidt.

Ann-Sofie Lippens is business analyst binnen Radiology Solutions, maar ze is ook een getalenteerde kok. Zij demonstreerde hoe je een echte Brusselse wafel bereidt.

Wil jij ook een perfecte espresso en wafel maken?

Je vindt de filmpjes via de volgende links:

<https://bit.ly/3i9rPWe> (espresso) en

<https://bit.ly/3fFMRKE> (wafels).

Smakelijk!



Agfa's nieuwste waterstofmembraan: ZIRFON UTP 220



In een hogere versnelling naar **vergroening**

In mei stelde Agfa zijn nieuwste waterstofmembraan voor aan de markt: ZIRFON UTP 220. Met zijn dikte van slechts 220 micron is het zowat de helft dunner dan onze bestaande membraansoorten. Desondanks is het minstens even duurzaam én performanter. Bovendien biedt ZIRFON UTP 220 dankzij zijn lage weerstandsvermogen het hoogst mogelijke rendement bij gebruik in alkalische elektrolyse-installaties. En dat is essentieel voor een snelle vergroening van de wereld.

Een hogere waterstofproductie aan een constante kost komt immers neer op een kostenverlaging. Dat is een van de voorwaarden voor het succes van waterstofproductie en voor de snelle uitrol van waterstoftoepassingen. Vernieuwende technologieën zijn bij hun marktintroductie vaak duurder dan de gevestigde technologieën, die volop kunnen genieten van schaalvoordelen en bestaande infrastructuur. Het verlagen van de productiekost is belangrijk voor alle soorten waterstof (zie kader), maar voor groene waterstof in het bijzonder. Naast een optimaal efficiënte productie-installatie speelt ook de kost van de elektrische stroom, die nodig is om de productie gaande te houden, een belangrijke rol.



Bij het maken van groene waterstof wordt hernieuwbare energie gebruikt en de technologie om die op te wekken is zelf nog volop aan schaalvergroting toe. Groene energiebronnen zijn vooralsnog dan ook nog duurder dan de traditionele fossiele en nucleaire energiebronnen. ZIRFON UTP 220 helpt dus de vergroening te versnellen omdat het het mogelijk maakt om een maximale hoeveelheid waterstof te maken met een zo laag mogelijk energieverbruik.

Een bijkomende sterkte van onze ZIRFON-membranen is dat ze de schommelingen in de stroomtoevoer – het gevolg van wisselende beschikbaarheid van zon en wind als energiebronnen – soepel opvangen. Dat wil zeggen dat ze steeds een maximale efficiëntie en een hoge gaszuiverheid bieden bij zowel lage als hoge stroom en hun integriteit behouden ondanks het frequent schakelen naar andere regimes.

‘Eigen lof stinkt’, denk je nu misschien. Laat je dan overtuigen van de kwaliteiten van ZIRFON door een recente wetenschappelijk studie die werd uitgevoerd door het gereputeerde Duitse Fraunhofer instituut. Het eindrapport concludeert dat Agfa's ZIRFON-membranen van alkalische elektrolyse (AEL) de meest efficiënte technologie maken voor de productie van waterstof. Het toont ook aan dat AEL even efficiënt kan zijn als de Proton Exchange Membrane-technologie (PEM), de tweede meest gangbare technologie voor waterstofproductie die traditioneel (en soms verkeerdelijk) als ‘de beste’ beschouwd wordt. Installaties voor PEM zijn bovendien aanzienlijk duurder dan die voor AEL.

Wereldwijd worden er steeds meer omvangrijke waterstofprojecten gepland. De toekomst lacht ZIRFON toe.



De verschillende kleuren van waterstof

Waterstof dankt zijn populariteit aan het feit dat zijn omzetting naar elektriciteit geen CO₂ uitstoot, maar enkel waterdamp. Bovendien kan het gemakkelijk ingezet worden voor de productie van groene ammoniak en methanol. Waterstof is echter geen energiebron. Het is alleen een handige en compacte drager van de energie die erin wordt opgeladen tijdens zijn productie. Je kan dus met elektriciteit waterstof produceren, die je dan kan transporteren en opnieuw in energie kan omzetten. Afhankelijk van de energiebron die gebruikt wordt bij de waterstofproductie, spreken we van grijze, blauwe of groene waterstof.

Grijze waterstof wordt geproduceerd met energie uit de verbranding van aardgas of kolen. Bij die productie komt CO₂ vrij.

Voor blauwe waterstof worden ook aardgas of kolen gebruikt. De vrijgekomen CO₂ wordt echter niet losgelaten in de atmosfeer, maar veilig opgeslagen in bijvoorbeeld lege gasvelden.

Groene waterstof verbruikt duurzame elektrische energie (zoals zonne- en windenergie) om water om te zetten naar zuurstof en waterstofgas. Groene waterstof is dus de meest milieuvriendelijke van de drie.

Slotex, een toonaangevende Russische leverancier van laminaatproducten, installeerde onlangs Agfa's InterioJet-printer met watergebaseerde inkt. Hierdoor kan het bedrijf zijn klanten nog beter bedienen.

Agfa's **InterioJet**-printer stelt Russische leverancier van **laminaatproducten** in staat aanbod uit te breiden

Slotex biedt een breed gamma van decoratieve oplossingen aan – van bedrukt en geïmpregneerd papier tot HPL (*high-pressure laminaat*) en afgewerkte panelen – voor uiteenlopende toepassingen zoals meubels, binnenhuisdecoratie, openbaar vervoer, wagens en zelfs schepen. De onderneming wil haar klanten exclusieve en op maat gemaakte producten aanbieden. De InterioJet is dan ook een perfecte match. Deze machine stelt hen in staat om korte oplages te bedrukken met een uitgebreide waaier aan designs.

“Dankzij Agfa's InterioJet wordt ons aanbod van designs gevarieerder én kunnen we sneller inspelen op de noden van onze klanten.”

Vadim Osipov, CEO Slotex

Vadim Osipov, CEO van Slotex, licht toe: “In het verleden, met onze gravurepers, moesten we telkens minstens drie ton papier bedrukken, waardoor we een voorraad hadden van maanden of zelfs jaren. Nu kunnen we precies het juiste volume bedrukken dat we kunnen verwerken – bijvoorbeeld het aantal keukenpanelen voor één maand.

Dankzij Agfa's InterioJet wordt ons aanbod van designs gevarieerder én kunnen we sneller inspelen op de noden van onze klanten. Drukkwaliteit en kleurreproductie zijn schitterend én consistent. De prints van de InterioJet komen perfect overeen met die van onze gravurepers aangezien de Agfa-inkten dezelfde pigmenten gebruiken, en ook door het slimme kleurbeheer van Agfa's Asanti-workflowsoftware. De inkt is ook perfect verenigbaar met de volgende stappen in ons productieproces, zoals impregneren en lamineren.”





De InterioJet werd in maart geïnstalleerd in de vestiging in Sint-Petersburg. De installatie verliep vlot dankzij de hulp van zowel Agfa's team in Mortsel als dat ter plekke. "We konden meteen 24 op 7 beginnen produceren aangezien alle designs door Agfa al aangepast waren aan het digitale drukproces", zegt Osipov. "De InterioJet heeft al bewezen perfect betrouwbaar te zijn."

Agfa-team in de bres voor Slotex

Door de COVID-crisis liep de installatie van de InterioJet vertraging op. Een team van specialisten van Mortsel sprong echter in de bres voor hun klant. Gedurende bijna een jaar drukten zij opdrachten zodat Slotex zijn klanten kon bedienen. In totaal werden er 272 km² aan materiaal met een hout-

marmer- of granietprint geproduceerd – zoveel als 51 voetbalvelden! Het was de eerste keer dat er ook 's nachts gedrukt werd zonder supervisie. Alles verliep echter vlot en het project vergrootte het vertrouwen in de InterioJet als waardige industriële drukoplossing.

Het vlot afhandelen van de bestellingen voor Slotex vergde intens en nauwkeurig teamwerk. Patrick Van

Den Bergen en Lirui Peng zorgden voor het verwerken en het inplannen van de bestellingen, alsook de communicatie met Slotex. Danny Peeters zorgde voor het drukken en deed samen met Lirui Peng de kwaliteitscontrole. De paletten met

het drukwerk werden voor transport klaargemaakt door Bart Hellemans en Dirk Claeys. Bettina Spaenjaers deed

"Onze hulp aan Slotex illustreert onze toewijding en ons voornemen om steeds een echte partner te zijn voor onze klanten. Ze kunnen te allen tijde op ons rekenen."

Tom Cloots, Director Industrial Inkjet



al het nodige voor het exporteren van de goederen en Sabine Blomme en Monique Belpaire zorgden voor de documentatie en de facturatie.

Daarnaast staken ook andere collega's nog een handje toe wanneer nodig, tot zelfs de interventiedienst bij het oppikken van materiaal in de late uurtjes. Tijdens het hele jaar werd het systeem intensief gebruikt en waar nodig bijgestuurd door Rudi Vanhooydonck en de rest van het Inkjet R&D-team (Paul Wouters, Joop Teunissen, Peter Goyvaerts, Christof Baks,...) om de prestaties nog te verbeteren. Het serviceteam (met o.a. Mattijs Bosschaert en Luc De Backer) stond dan weer steeds paraat om technische problemen op te lossen.



Meer over de InterioJet

Agfa introduceerde de InterioJet in november 2020. Het is ervan overtuigd dat de flexibiliteit van het systeem de transformatie van analoog naar digitaal drukken in de laminaatmarkt zal versnellen.

De milieuvriendelijke, watergebaseerde inkjetpers kan twee rollen decorpapier van elk 155 cm breed en 600 kg zwaar tegelijk bedrukken, aan een snelheid tot 340 m² per uur. De printer blinkt uit door zijn superieure beeldcontrast, scherpte en kleursaturatie; die kenmerken zijn nodig voor de typische kleurprofielen van de decoratie-industrie. Zowel de printer als de op maat van het laminaat-productieproces gemaakte, watergebaseerde inktten werden ontwikkeld in Mortsel.

De inktten worden ook in Mortsel geproduceerd.



Bekroning voor InterioJet in China

In april vond in Beijing de uitreiking van de jaarlijkse PEIAC Science & Technology Awards plaats. Onze Chinese verkoopverantwoordelijke Jason Ge (vierde van rechts op de foto) mocht als vertegenwoordiger van het Agfa-team de tweede prijs in ontvangst nemen voor de InterioJet 3300.

PEIAC is de vereniging van de Chinese druk- en drukapparatuurindustrieën (Printing and Printing Equipment Industries Association of China), en telt meer dan 50.000 leden. Ze staat niet alleen in voor beleid en standaardisering, maar organiseert ook internationale vakevenementen zoals China Print en Print China. De jaarlijkse prijzen worden uitgereikt aan bedrijven en individuen die een opmerkelijke wetenschappelijke of technologische bijdrage hebben geleverd aan de drukindustrie.



Laat je niet aan de haak slaan!

Wereldwijd is er sprake van een aanzienlijke toename van cyberaanvallen. Voorbeelden zijn de recente aanvallen op het Belgische ministerie van Binnenlandse Zaken, Colonial Pipeline, de Ierse gezondheidsdienst, het Waikato-ziekenhuis en SITA.

Het Agfa Security Team heeft ook een toename van phishing-activiteiten vastgesteld, met recent een gerichte e-mailcampagne naar een groot aantal Agfa-werknemers. Als gevolg daarvan werd besloten een aantal maatregelen te nemen om ons beveiligingsniveau te verhogen. Een aantal verbeterde beveiligingstools worden in onze systeemomgeving geïmplementeerd, waardoor we Agfa en zijn werknemers beter kunnen beschermen.

De schade die werd veroorzaakt door de recent in de pers verschenen aanvallen was zeer aanzienlijk voor de getroffen bedrijven. Wat de bescherming van Agfa betreft, zijn wij allen de eerste verdedigingslinie. De collega's van ICS vragen dan ook om extra voorzichtig te zijn, vooral in deze periode van verhoogde phishing-activiteit. Een simpele klik op een verkeerde link of het openen van een geïnfecteerde bestandsbijlage kan tot een gelijkaardige impact bij Agfa leiden.

De boodschap is eenvoudig: wees extra waakzaam voor verdachte mails, links, bijlagen en andere vormen van phishing-activiteiten. Meld ook alle vermoedelijke phishing-pogingen aan ICS. Dat helpt hen om deze pogingen te blokkeren en dit soort incidenten bij Agfa te voorkomen.

Als je vermoedt dat een e-mail kwaadaardig is:

- In Lotus Notes, gebruik de optie 'Report MailAbuse' onder 'Acties'.
- Outlook-gebruikers sturen de mail door naar mailabuse@agfa.com.



Diversiteit en Inclusie

Het Agfa Talent Development Team verzendt om de twee maanden een nieuwsbrief over een actueel thema. In het mei-nummer ging de aandacht naar Diversiteit en Inclusie. Het omarmen van diversiteit en inclusie is niet alleen de juiste manier waarop we met elkaar zouden moeten omgaan, het is ook essentieel om als bedrijf succesvol te zijn. Samen met een kort interview met een Agfa-expert over het onderwerp krijg je in de nieuwsbrief ook een korte vragenlijst aangeboden die je kan helpen bewuster om te gaan met onbewuste vooroordelen, met diversiteit en met inclusie. Je zal in de nieuwsbrief ook een link vinden naar leervideo's en bronnen die speciaal op Percipio in een daarvoor bestemd 'kanaal' werden verzameld.

Voor meer info: agfa.percipio.com

Keynotes@Agfa

Nog een interessant Percipio-kanaal is Keynotes@Agfa. Anders dan de naam doet vermoeden is het een kanaal met een aantal Nederlandstalige webinars over interessante onderwerpen gegeven door professionele experts. De webinars in dit kanaal zijn de video-registraties van de live-sessies die op geregelde tijdstippen worden georganiseerd. Wil je de interactieve live-versie bijwonen, dan moet je de aankondigingen in InfoPLUS in de gaten houden. Kan je niet deelnemen dan hoeft dit geen probleem te zijn. De webinars worden op video opgenomen en kunnen, zoals gezegd, later herbekeken worden op het Percipio-platform.

Het laatst toegevoegde webinar is 'Stressdetectie - Omgaan met stress tijdens verandering'. In dit webinar gaat klinisch psycholoog Eric Franck (Universiteit Antwerpen) in op wat signalen van stress en angst zijn en hoe we met deze onzekere tijden veerkrachtig kunnen omgaan.





Zonnepanelen voor een duurzaam energiegebruik

Om ons te helpen om onze doelstellingen op het vlak van duurzaam energieverbruik te realiseren, werd in de voorbije maanden een imposant zonnepanelenpark aangelegd op het dak van gebouw 594.



Eind oktober 2020 startte collega Ben De Crom een project om te onderzoeken of de aanleg van een rendabel zonnepanelenpark op Agfa realiseerbaar was. Collega Patrick Callaert en leider van dit project: “Na een grondige studie werd beslist om met Insaver in zee te gaan. Zij zorgen voor de financiering en de uitvoering van het project en ze onderhouden het park de eerstvolgende tien jaar. Agfa huurt de installatie en geniet van de elektriciteitsopbrengst. Na tien jaar wordt het zonnepanelenpark eigendom van Agfa.”

Eind maart was het voorbereidende werk achter de rug en waren alle onderdelen geleverd. Volgens de planning moest het volledige project voor 31 mei 2021 gekeurd en operationeel zijn. In iets meer dan een maand werden alle 2.886 zonnepanelen op het dak van gebouw 594 geplaatst. De panelen staan onder een hoek van 12,5°: de ene helft van de panelen is naar het oosten gericht, de andere helft naar het westen. Op die manier krijg je verspreid over een dag de beste opbrengst. Elk van de panelen heeft een vermogen van 375 W, wat resulteert in een maximum vermogen van 1.074 kWp.

Op jaarbasis zal deze installatie ongeveer 900 MWh opwekken, wat overeenkomt met ongeveer 4% van het huidige aangekochte volume elektriciteit. Ter vergelijking: volgens de Commissie voor de Regulering van de Elektriciteit en het Gas (CREG) verbruikt een standaardgezin op jaarbasis 3,5 MWh elektriciteit. Onze installatie zal dus op jaarbasis het equivalent van het elektriciteitsverbruik van 250 standaardgezinnen leveren.

Ook al gaat het hier om een sleutel-op-de-deur project, heel wat afdelingen hebben hun steentje bijgedragen om binnen de korte doorlooptijd het project gerealiseerd te

krijgen. Felicitaties voor het team dus, dat naast projectleider Patrick Callaert bestond uit Johan Verheyen en Patrick Wolfs (Bouw en Facilitair Beheer), Ben De Crom (Energie en Luchtbehandeling), Bart Aertgeerts en Ivo Tack (Interventiedienst), Wim Verhoeven (Purchasing), Dirk De Waele, Dirk Adams en Mark Deryckx (Procescontrole & Automatisatie).

Op het intranet vind je onder de Agfa Blog een leuk timelapse-filmpje van de opbouw van het zonnepanelenpark. Neem zeker eens een kijkje!



V.l.n.r. het zonnepanelenpark-team: Patrick Wolfs, Marc Deryckx, Dirk De Waele, Wim Verhoeven, Dirk Adams, Ben De Crom, Ivo Tack, Patrick Callaert en Bart Aertgeerts.



De meerwaarde van Enterprise Imaging

Het Canisius Wilhelmina Ziekenhuis (CWZ) in Nijmegen bracht alle medische beelden onder in één geolied Enterprise Imaging-systeem. Door de koppeling met het Elektronisch Patiëntendossier (EPD) werkt dit snel, veilig én efficiënt.

CWZ is één van de 27 topklinische opleidingsziekenhuizen in Nederland. Het ziekenhuis, met hoofdlocatie in Nijmegen, telt 28 medische specialisaties, acht paramedische afdelingen en vijf afdelingen als spoedeisende hulp en intensieve zorgen. Bijna 4.000 medewerkers en vele vrijwilligers bieden dagelijks persoonlijke zorg aan de patiënten.

Het hoofd ICT had voor haar ziekenhuis een ideaalbeeld voor ogen: alle specialisten moeten vanuit het EPD onderzoeken kunnen aanvragen, waarna die orders dan terechtkomen in de werklíst van de afdeling die de beelden genereert. Als de beelden gemaakt zijn, moeten ze terugkomen bij de specialist, die het verslag maakt in het EPD. Dat is een zogenaamde *closed order loop*, die je helemaal kunt automatiseren: EPD-gedreven en met zoveel mogelijk gestandaardiseerde werkwijzen.

Bovendien wou het ziekenhuis dat álle medische beelden gecentraliseerd zouden worden in één geconsolideerde omgeving. Het systeem moest efficiënter worden op alle vlakken: tijd, capaciteit, logistiek en kosten. En sneller, eenvoudiger en veiliger voor de specialist en de patiënt.



Op basis van deze visie heeft het ziekenhuis de markt verkend. Agfa HealthCare kwam als beste kandidaat naar voren met het volledig geïntegreerde Enterprise Imaging-platform.

Door alle medische beelden te centraliseren in een goed geolied systeem, is alles nu beter beheersbaar en controleerbaar geworden. Er zijn nu minder schakels in de procedure en daardoor verhoog je de veiligheid en is er minder kans op fouten. Binnen het platform wordt ook automatisch vastgelegd wie welke beelden wanneer inkijkt. Al deze maatregelen verzekeren de veiligheid. Omdat de beelden nu op één plek staan, kan je beter bepalen hoelang bepaalde beelden moeten bewaard worden.

Het systeem biedt het ziekenhuis ook de mogelijkheid om vervolgstappen te onderzoeken. Voorbeelden hiervan zijn een betere beelduitwisseling met andere ziekenhuizen en zorgverleners in de regio, de ontsluiting van beelden naar patiënten en het toepassen van Artificiële Intelligentie voor het ondersteunen van het beslissingsproces. Denk maar aan algoritmen voor de screening op COVID-19 die nu bijzonder actueel zijn en die ook in het ziekenhuis al gebruikt worden.

Voor de specialisten is het dan weer handig dat alle beelden van een patiënt samen met de uitslagen nu zijn ondergebracht in één systeem. Zij kunnen de beelden nu inkijken met de XERO Viewer die geïntegreerd is in het EPD. Niet alleen zijn de beelden makkelijker te vinden; het gaat bovendien allemaal veel sneller. Het draagt ook bij aan de multidisciplinaire samenwerking dat een arts van een andere afdeling kan zien welke onderzoeken een patiënt nog meer heeft gehad. Stel dat de patiënt een longaandoening heeft. Naast het CT-onderzoek van zijn longen, heeft hij een onderzoek neurologie gehad dat misschien ook in verband te brengen is met zijn klachten. Dat is nu sneller en beter te zien. Ook voor de patiënt is dat een enorme meerwaarde.



Tijdswinst

De grootste winst zit in de toegenomen kwaliteit en medewerkerstevredenheid. Het is ook makkelijker geworden om te voldoen aan regelgeving.

Daarnaast zijn er optimalisaties die een flinke tijdswinst genereren. Die vrijgekomen tijd kan nu besteed worden aan het leveren van zorg aan de patiënt. Enkele voorbeelden:

700

Bij gynaecologie werden vroeger echo's geprint, gelabeld, gescand. Niet alleen gaf dit kwalitatief slechte beelden, het kostte ook veel tijd. Tijdswinst met het nieuwe systeem: 2-3 minuten per onderzoek; met 20.000 onderzoeken per jaar: circa 700 arbeidsuren.

53

Bij cardiologie werden de dopplersonderzoeken vroeger uitgeprint en gescand. Tijdswinst: 4 minuten per onderzoek; met 800 onderzoeken per jaar: 53 arbeidsuren.

130

Bij KNO werden gehooronderzoeken uitgeprint en gescand. Tijdswinst: 1-2 minuten per onderzoek; met 5.300 onderzoeken per jaar: 130 arbeidsuren per jaar.

225

Bij urologie wordt voor de echo's, de scopie en het urodynamisch onderzoek in totaal circa 225 arbeidsuren per jaar bespaard.

Geen juni-nummer van je favoriete personeelsblad zonder een artikeltje over onze slechtvalken. Ook dit jaar heeft ons huiskoppel voor een flinke kroost gezorgd. Het is ondertussen al het veertiende jaar op rij dat de slechtvalken voor een broedsel zorgen. Dit jaar werden er maar liefst vier eieren geteld die resulteerden in evenveel gezonde kuikens.

Eén slechtvalkje maakt



Zoals je je wellicht nog herinnert, hebben we speciaal voor de vogels de renovatiewerken aan onze fabrieksschoorsteen onderbroken. “We willen de slechtvalken immers niet verstoren tijdens het broedseizoen. Het is een wettelijk beschermde diersoort en daar willen wij mee zorg voor dragen”, verklaarde collega Marc Hofman (zie foto) van de Milieudienst onlangs nog in een interview aan Radio 2. En maar goed ook, want de vier nieuwe slechtvalken zijn toch weer een mooie aanvulling van de slechtvalkenpopulatie in onze streken.

Er was dit jaar overigens heel wat belangstelling van de pers voor dit mooie project met artikels in verschillende kranten, radio-interviews, en zelfs televisiezenders die langs kwamen.



... de lente niet. Vier wel!

Zoals je uit de foto's kan afleiden zijn de vogels ondertussen alle vier geringd, gewogen en goed en wel gezond voor de dienst verklaard.

Meer info en beelden vind je nog steeds op www.agfa.be/slechtvalken/. Daar vind je ook een link naar de webcam in het nest van de slechtvalken.



Collega Marc Hofman toont met gepaste trots een van de vier slechtvalkkuikens van de lichte van 2021.

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 collega **Guido Morren**, vrijwilliger bij vzw De Markgrave.

Guido Morren werkt al meer dan 38 jaar bij Agfa. Als paswerker/onderhoudsman zorgt hij samen met zijn collega's voor het jaarlijks nazicht van alle sectionale poorten in Mortsel. Hij staat ook in voor onderhoud aan machines, zoals de strip- en kapmachine. In zijn vrije tijd zet Guido zich belangeloos in voor De Markgrave, een vzw die de steun geniet van Agfa Aid.

PLUS: Wat is De Markgrave precies?

GUIDO: De vzw biedt slechtziende en blinde kinderen en volwassenen diensten op maat aan. Zo willen zij helpen om hun levenskwaliteit te verbeteren. De Markgrave telt verschillende afdelingen, zoals een revalidatiecentrum, een school en een activiteitencentrum. Dat laatste



“Bij De M
als ze me no



organiseert tal van dagactiviteiten voor blinden en slechtzienden, zoals sportactiviteiten, boetseren, naaien, koken, werken met de computer... De vzw biedt ook woonondersteuning aan in een eigen gebouw in Antwerpen en aan huis.

PLUS: Is het een grote vzw?

GUIDO: Ja, hij is heel uitgebreid. Naast de vele vrijwilligers werken er uiteraard ook heel wat professionele zorgverleners. De activiteiten zijn heel populair aangezien de werking uniek is in Vlaanderen. Ze trekken volk uit heel België. In het woonhuis van de vzw zijn er 40 kamers waarvan er momenteel een 30-tal bewoond zijn.

PLUS: Hoe ben je bij die vzw terechtgekomen?

GUIDO: Toen ik 30 jaar was, heb ik een klein huis gekocht. Ik was nog vrijgezel toen. Ik ben 80% gaan werken omdat ik aan het huis wilde werken en ook omdat ik me toen niet helemaal goed in mijn vel voelde bij Agfa. Dat is intussen wel verbeterd. Toen het werk aan het huis af was, had ik woensdag dus vrije tijd over. Ik zocht een bezigheid en zo kwam ik bij De Markgrave terecht. Dat is nu zo'n dikke 20 jaar geleden. Ik heb er nog geen moment spijt van gehad.



De Markgrave weten ze het: "Ik er zijn."

PLUS: *Wat voor vrijwilligerswerk doe jij daar?*

GUIDO: Vroeger ging ik vooral met de mensen van het activiteiten centrum met de tandem fietsen. Dat deed ik zeker één keer per week. Ik heb ook al een paar Agfa-collega's kunnen overhalen om mee te rijden. Ik deed ook herstellingen aan de tandems. Daar heb ik zelfs speciaal een opleiding voor gevolgd. Via Agfa Aid hebben we trouwens van Agfa een werkbank voor het fietsatelier gekregen. Vroeger deden we ook mee met boot-fietsvakanties. We vertrokken dan met de tandem op hetzelfde punt als de boot 'Het Zwaantje'. 's Avonds kwamen we ook op hetzelfde eindpunt aan. We sliepen op de boot en de volgende dag vertrokken we weer met de fiets. Het grote voordeel was dat de blinden niet elke dag een nieuw hotel moesten leren kennen. Ik heb zo veel fijne herinneringen: bowlen, een muziekbandje, gaan langlaufen, speleologie en zoveel meer... Jawel, ik ben zelfs een keer mee gaan waterskiën. Onvoorstelbaar wat die mensen allemaal doen.

Tijdens een driedaagse fietstocht brachten we ooit een bezoek aan een clubhuis van Natuurpunt. Een Agfa-collega werkte daar als vrijwilliger. Hij heeft er toen voor gezorgd dat de blinden nestkasten van uilen, opgezette vogels en andere objecten konden voelen.

PLUS: *Intussen is je gezinssituatie wel veranderd...*

GUIDO: Dat klopt. Ik ben getrouwd en ik heb twee kleine kinderen. Mijn vrouw heb ik trouwens in De Markgrave leren kennen. Het fietsen staat nu op een lager pitje en het fietsatelier is overgenomen door één van de begeleiders. Soms neem ik wel nog eens een tandem mee om er thuis aan te werken. Ik ga nog altijd geregeld mee op midweek of weekend. Als corona er geen stokje voor steekt, trekken we er in september weer op uit. Ik ga dan als begeleider mee naar Blankenberge. De blinden en slechtzienden mogen elke dag zelf kiezen wie hen begeleidt. Zo was er eens iemand die graag platenzaken bezoekt. Ik ging dan mee om de CD-hoezen voor te lezen. Je ziet de andere mensen zich dan afvragen wat we in godsnaam aan het doen zijn.

PLUS: *Hoe steunt Agfa Aid De Markgrave?*

GUIDO: Een deel van het geld van de Sinterklaasactie gaat naar De Markgrave. Bedankt voor de centen, collega's! Met het geld van de actie heeft De Markgrave dit jaar een deel van een 'IPitup'-beweegbank gefinancierd. Dat is een bank met allemaal beweegtoestellen. Je kan er 250 verschillende oefeningen op doen. Twee mensen van De Markgrave volgden een opleiding om de gebruikers



te begeleiden. Ik speel zelf Piet voor Agfa Aid. Samen met Sinterklaas ga ik ook altijd een bezoekje aan De Markgrave brengen.

PLUS: *Merk je dat de mensen het op prijs stellen dat je een stuk van je vrije tijd opgeeft om hen een leuke tijd te bezorgen?*

GUIDO: Absoluut. Ik krijg heel veel dankbaarheid en vriendschap. Met sommige mensen heb ik echt een speciale band. Ik krijg er nu tranen van in mijn ogen. Vorige week is een vrouw van De Markgrave overleden. Zij speelde nog accordeon op onze trouw.

PLUS: *Hoe was de coronaperiode voor De Markgrave? Leed de werking onder de situatie?*

GUIDO: De woonbegeleiding is blijven werken, want de bewoners en de begeleiders vormden een bubbel. Maar veel activiteiten, zoals het tandemrijden, hebben een hele tijd stilgelegen. De bewegcoach van De Markgrave stuurde me onlangs nog een mailtje. Tijdens de coronapandemie waren zij zich nog meer bewust geworden van het belang van bewegen. De aankoop van de bewegbank hangt ook samen met de coronasituatie. Dankzij dat toestel konden de bewoners van De Markgrave toch blijven bewegen, coronaproof in de buitenlucht.

PLUS: *Denk je dat je je in de toekomst voor De Markgrave zal blijven inzetten?*

GUIDO: Zeker en vast. Als mijn kinderen groter worden, ga ik weer meer tandemfietsen. Ik mis dat wel. Wanneer de coronaperiode achter de rug is, kunnen de kinderen ook terug mee naar een of andere activiteit. Ik zal waarschijnlijk ook weer fietsen gaan herstellen. En uiteraard blijf ik mee op uitstap gaan. Bij De Markgrave weten ze het: als ze me nodig hebben, zal ik er zijn.

PLUS: *Kunnen jullie nog hulp gebruiken?*

GUIDO: Vrijwilligers kunnen we altijd gebruiken. Via de site van De Markgrave kan je je opgeven als vrijwilliger. Zeker doen. De positieve vibes, de liefde en de vriendschap die je er krijgt, zijn onbetaalbaar. Het is een wereld die veel mensen niet kennen. Door het vrijwilligerswerk ga je ook beseffen hoe goed we het zelf hebben. Wij kunnen alles doen zonder begeleiding.



Wil je meer info over De Markgrave, neem dan eens een kijkje op de website van de vzw: demarkgrave.be. Heb je vragen? Guido zal ze met plezier beantwoorden: guido.morren@agfa.com.

OPROEP

Een nadeel van COVID-19 is dat je nog maar weinig collega's in de wandelgangen tegen het lijf loopt en in die informele contacten wat opvangt over een collega met een bijzondere hobby, een interessante bezigheid, of een sportieve prestatie,... Voor onze volgende nummers zijn we dus op zoek naar nieuwe verhalen. Misschien heb je dankzij COVID-19 een nieuw tijdverdrijf ontdekt of misschien ken je een collega met een boeiend verhaal, laat het ons dan weten: plus@agfa.com.

Prijs!

Hier vind je de oplossingen van de puzzels uit het vorige nummer en ontdek je misschien ook of jij een van de prijsbeesten bent die een geschenkenbon van Kadonation van 25 euro aan de haak slaat.

A. Bug – B. Beuk – C. Mijnenveger – D. Speedboat – E. Voetstuk – F. Egotrippen –
G. Vruchtgebruik – H. Wegomlegging – I. Hemeltergend – J. Afschrijving – K. Inblikken –
L. Hiphop – M. Kwartel – N. Kuit – O. Roddel.

We zochten: Gendergelijkheid.

De sudoku-cijfers die we zochten waren 6 en 7.

Winnen elk een geschenkenbon van Kadonation van 25 euro: Johan Hannes (Materials Manufacturing) en Carl Tytgat (Materials Manufacturing). Proficiat!



Hier is weer een nieuwe cryptokwis. In het rooster vul je de antwoorden op de cryptische omschrijvingen in. Heb je alles goed ingevuld dan lees je een naam of een begrip dat aan bod komt in dit nummer van PLUS. De cijfertjes in het rooster zijn er om je indien nodig wat te helpen. Hetzelfde cijfer staat voor dezelfde letter. Het antwoord kan je inzenden voor 15 augustus 2021 per e-mail: plus@agfa.com of naar **8933** met de binnenpost. Uit de juiste inzendingen trekken we een gelukkige winnaar die een geschenkenbon van Kadonation ter waarde van 25 euro ontvangt. Let op: de 'ij' telt ook nu weer voor één letter. Succes!

- A Genieten van miserie is...
- B Wolfpack.
- c Necrofiel?
- D Pasbenoemde chef.
- E Frans stoeferen.
- F Nachtmerrie van diabetici.
- G Zichzelf leuk vinden.
- H Insectenmiddel.
- I Mooi én draagbaar.
- J Estafette?
- K Familie van een olietanker.
- L Van dit dier maken ze tutters.
- M Protestje.
- N Dit geeft de notaris en de makelaar.
- O Evita in Antwerpen Centraal.
- P Dikwijls moe.

A	1				3				11	17			5			
B					2				1							
C	14	8	7			6							10			
D	6			15	7						5		1			
E		3	16			2			1							
F				2		3				4				7		
G	8		5						11		4		5			
H	12	8				8			15			17		8		
I	11			6	15					10			17		10	
J	12					13				10					13	
K				14			15						16	16	15	
L					13	3						1				
M				9				1				16	8			8
N	2					13	1					4				
O										3			1			
P															9	11

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 een geschenkenbon van 25 euro van Kadonation als je de twee cijfers in de lichtgekleurde vakjes inzendt. Je oplossing stuur je voor 15 augustus 2021 per e-mail naar plus@agfa.com, of per binnenpost naar **8933**. Succes!

Sommigen hebben last van de eerste,

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

anderen vooral van de tweede prik!

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

