

# TECHNISCH OPTIMAL AUFGESTELLT

**Die Druckerei Wograndl hat die letzten zwei Jahren genutzt, um ihre Produktionstechnik zu erneuern. Der gewonnene Automatisierungs- und Vernetzungsgrad erlauben es dem Unternehmen trotz der angespannten Marktsituation Geld zu verdienen.**

Ende August haben wir Jochen Wograndl in Mattersburg besucht. Vollkommen entspannt betritt der Geschäftsführer der gleichnamigen Druckerei das Besprechungszimmer und versichert, dass er der Corona-Krise natürlich nichts Positives abgewinnen könne, aber man habe in dieser bewegten Zeit sehr viel dazu gelernt. »Wir gehen die Sache jetzt wesentlich ruhiger an. Wir arbeiten heute in einem Zwei-Schicht-Modell und das funktioniert genauso.« Klar habe sich 2019 die Corona-Krise mit einem Minus von 12 Prozent auf den Umsatz durchgeschlagen, doch im laufenden Jahr liege man bei einem Plus von 7 Prozent im Vergleich zu 2019 und da komme bis zum Jahresende sicherlich noch der eine oder andere Prozentpunkt dazu.

## **Aktionsradius in der Ostregion**

Das Unternehmen betreut heute 700 Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen – vom ortsansässigen Handwerker bis zum Industrieunternehmen und der öffentlichen Hand. »Dieser Kundenmix war sicherlich mit ein Grund, weshalb wir die Krise gut gemeistert haben«, so Jochen Wograndl. Der Aktionsradius der Druckerei liegt ganz klar in der Ost-Region – Wien, Niederösterreich und Burgenland. Dem Wettbewerb aus Osteuropa misst man keine allzu große Bedeutung mehr bei. »Der eine oder andere Kunde hat das ausprobiert, doch die meisten konnten wir wieder zurückgewinnen«, versichert der Geschäftsführer und betont durchaus selbstbewusst, dass man sich auch nicht von den Preisen der Online-drucker fürchte.

Und nicht einmal die angespannte Situation bei den Papierpreisen bereitet dem Geschäftsführer schlaflose Nächte: »Wir haben unser Papierlager massiv ausgebaut und blicken sehr gelassen in die Zukunft.« Dass die Papierpreise früher oder später einmal steigen werden, war aus der Sicht von Wograndl absehbar. Mit einem konkreten Beispiel will er die Dimensionen ins rechte Licht rücken. »Wenn die Papierpreise um 10 Prozent anziehen, schlägt sich das auf die Auftragssumme mit etwa drei Prozent durch. Das kann man den Kunden auch erklären und die meisten verstehen

das auch.« Erst im 3. oder 4. Quartal 2022 rechnet Wograndl mit einer Entspannung in den Lieferketten, wobei die Preise für Papier, Karton und sonstige Verbrauchsmaterialien weiterhin hoch bleiben werden.

## **Runderneuerung der gesamten Technik**

Früher habe man den Preis auf Basis des Maschinenparks erstellt. Heute richte man den Maschinenpark nach dem Preis aus, der vom Markt so oder so vorgegeben sei. Dadurch haben sich die Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer massiv verändert. »Unsere Aufgabe ist es, selbst bei diesem Preisniveau etwas zu verdienen – und das tun wir auch«, so Wograndl. Basierend darauf hat das Unternehmen die letzten zwei Jahren intensiv genutzt, um den Maschinenpark zu erneuern. Eine etwas in die Jahre gekommene Achtfarben wurde durch eine Speedmaster XL 106 von Heidelberg, ebenfalls mit acht Druckwerken sowie einem Lackwerk, ausgetauscht. – Die dadurch gewonnene Effizienzsteigerung sei wirklich beeindruckend.

»Wir sind jetzt teilweise doppelt bis dreimal so schnell wie früher, was es uns ermöglicht hat, auf die dritte Schicht zu verzichten.« Ein kompletter Auftragswechsel an der Speedmaster XL 106 nimmt gerade einmal zwei Minuten in Anspruch und dann wird bei 95 Prozent der Aufträge eine Fortdruckgeschwindigkeit von 18.000 Bogen in der Stunde erzielt. Lediglich die Beschaffenheit einzelner Papiere stelle heute noch eine Limitierung dar, ansonsten fahre man immer am Anschlag. Sehr positiv habe sich auch die Makulaturrate entwickelt. Über das gesamte Jahr betrachtet liege man hier nur noch bei zwei Prozent, was bei gleichzeitig kleineren Auflagen einen sensationellen Wert darstelle.

## **Digitaldruck: eine sinnvolle Ergänzung**

Neben dem Offsetdruck wurde auch kräftig in die Druckvorstufe und die Weiterverarbeitung investiert – insgesamt waren es in den letzten zwei Jahren 14 neue Anlagen. Dazu gehört etwa ein Computer-to-Plate-System in Kombination mit einem Registerstanz-



**»Unsere Aufgabe ist es, selbst bei diesem Preisniveau etwas zu verdienen – und das tun wir auch.«**

*Jochen Wograndl  
 Geschäftsführer, Druckerei Wograndl,  
 Mattersburg*



und -biegesystem, über das die Druckplatten schonend und in der richtigen Reihenfolge an die Druckmaschinen gelangen.

In der Endfertigung hebt der Geschäftsführer eine Falzmaschine den Stahlfolder TH 82-P und eine vollautomatische Schneidanlage von Polar hervor. Beides Schlüsselkomponenten, um den enormen Output der beiden Speedmaster XL effizient weiterzuverarbeiten. Ferner wurden eine Falzmaschine für Kleinfaltungen, eine Broschürenfertigungsstraße, ein Sammelhefter und eine Stanzmaschine angeschafft. Als Ergänzung zum Offsetdruck habe sich auch der Digitaldruck gut entwickelt. »Unsere Kunden aus dem Offsetbereich benötigen auch die typischen Digitaldruckprodukte. Das ist zum bestehenden Angebot eine sinnvolle Ergänzung«, versichert Jochen Wograndl und mit einem verschmitzten Lächeln fügt er hinzu: »Kleinvieh macht eben auch Mist.«

**Erfolgsfaktoren: Personal und Vernetzung**

Trotz oder gerade wegen des hohen Automatisierungsgrades in der gesamten Produktion spielen das Personal eine entscheidende Rolle, um die Effizienz auch auf Dauer hochzuhalten. »Wir haben ein schlagkräftiges Team gebildet. Alle verstehen sich als Teamplayer und ziehen an einem Strang. Die Arbeit mit so einem motivierten Team macht viel Spaß«, betont der Geschäftsführer und erläutert, dass heute in den einzelnen Abteilungen Teamleiter die Verantwortung übernommen haben. Eine Struktur, die optimal zu der Größe des Unternehmens passe, und ganz wesentlich zum Erfolg beitrage.

Neben seinem Team setzt Jochen Wograndl auch stark auf das Thema Vernetzung. Nahezu die gesamte Produktionstechnik wurde miteinander vernetzt, wodurch innerhalb von wenigen Minuten alle relevanten Zahlen aus der Produktion vorliegen. »Anhand der Rüstzeiten, Makulaturrate, Fortdruckgeschwindigkeit sehe ich sehr schnell, an welchen Stellschrauben wir ansetzen müssen. So können wir unmittelbar eingreifen und das Problem beheben.« Auch der anonyme Vergleich mit anderen Druckereien innerhalb

der Cloud von Heidelberg sei sehr hilfreich, um zu wissen, wo man im internationalen Vergleich stehe – und da spiele man mittlerweile ganz gut in der europäischen Liga mit.

**DIGITALISIEREN, AUTOMATISIEREN UND ANALYSIEREN**

*Der Prinect Production Manager ist ein neues Nutzungskonzept in Form eines Mietmodells der Business Intelligence Plattform Prinect. Damit können Druckereien jeglicher Betriebsgröße exakt nach ihrem Bedarf sämtliche Integrationsfunktionen des Prinect Produktionsworkflows nutzen. Die Workflow-Suite ist ein umfassendes Instrumentarium, um End-to-End-Betriebsprozesse zu transformieren und die Profitabilität zu steigern. Dabei werden alle Schritte der Druckproduktion nahtlos in durchgängige Prozesse eingebunden, vom Kundenkontakt bis zum fertig verpackten Produkt und zur Rechnungsstellung.*

*Der Kunden bezahlt nur für den tatsächlichen monatlichen Datenverbrauch, der sich in m2 TIFF-B errechnet. In der Nutzungsgebühr sind auch alle automatischen Softwareupdates enthalten, so dass der Workflow immer auf dem neuesten Stand ist. Während die benötigte Hardware in den Räumlichkeiten des Kunden installiert ist, sind Teile der gewählten Prinect Komponenten cloudbasiert. Damit ist die Digitalisierung bzw. Automatisierung der Produktionsprozesse praktisch für jede Druckerei sowohl technisch als auch betriebswirtschaftlich darstellbar.*

*Heidelberg plant, sein Portfolio an Cloud-basierten Lösungen weiter auszubauen. Die Vision ist ein Cloud-basiertes Ökosystem, das es Kunden ermöglicht, Module nach ihren Bedürfnissen zu kombinieren. Rund 25.000 Prinect Module sind bereits mit der Heidelberg Cloud verbunden.*