

HN

~~Meine Halle,
meine Maschine,
meine Sorgen.~~

Kein Business!

#SubscriptionModel

Heidelberg Nachrichten 281 • Das Kundenmagazin • Seit 1930

HEIDELBERG



26

Märchenhaftes Wachstum mit dem Inline-Drucksystem ICS 670 – der Verpackungsdrucker Al Mawrid am Persischen Golf



34

Interview mit Robert Dembinski über die Erfahrungen von Lensing Druck mit dem Subskriptionsmodell von Heidelberg



42

Wachstumsmaschine: Wie Pharmaspezialist Rondo mit der Primefire 106 neue Geschäftsideen umsetzt

Inhalt

04 News

Trends und Neues aus der Druckwelt

06 Ideenschmiede für die Zukunft

Das neue Innovationszentrum von Heidelberg

10 Der Weltmarktführer wird 70

Hey Stahlfolder, alles Gute!

12 Guter Plan

Strategiewechsel planen mit dem Business Model Canvas

15 Gedruckt wie geprägt

Neues Paket für Veredelungen: Tactile Coatings

16 Aus der Nische zum Erfolg

Wachstumstreiber LED-UV

19 Faltschachteln aus der Cloud

boxuni: Heidelbergs neue Plattform für Verpackungsdrucker

20 Fitness-App für Druckereien

Digital Services: Was sie können und was sie bringen

24 Komplex geht auch einfach

Performance per Klick: der Heidelberg Assistant

26 Oase des Erfolgs

Al Mawrid Printing in Sharjah

32 Produktivität schlägt Preis

Was Druckmaschinen wirklich kosten dürfen

34 „Ich bin ein Fan des Modells“

Wie Lensing Druck vom Subskriptionsmodell profitiert

40 Tempo-Turbo

Der neue CutStar 162 im Einsatz bei Saxoprint

42 Den entscheidenden Schritt voraus

Rondo realisiert Supply-on-Demand mit der Primefire 106

46 Hält besser & glänzt stärker

Prozessstabile Inline-Veredelung mit dem FoilStar Cure

47 Kleines Kraftpaket

Kompakter kleben: Die neue Diana Go

48 Ja, ich will!

Kostenlos bestellbar: das Versafire Wedding Kit

50 Gewinnspiel

51 Drucken in ...

So druckt die Welt. Diesmal: Polen

51 Impressum



Heidelberg
online



Abonnieren Sie uns auf YouTube. Hier finden Sie laufend Videos zu neuen Maschinen-features, aktuellen Entwicklungen und Heidelberg Insights – zum Beispiel einen spannenden Einblick in unser Print Media Center Packaging:
[heidelberg.com/pmcp](https://www.heidelberg.com/pmcp)



Folgen Sie uns auf Facebook, und werden Sie Teil unserer Community mit täglich aktuellen Informationen, Veranstaltungshinweisen und Updates zur digitalen Transformation:
[facebook.com/heidelbergdruck](https://www.facebook.com/heidelbergdruck)



Besuchen Sie uns auf LinkedIn, und teilen Sie unsere neuesten Updates in Ihrem Business-Netzwerk:
[linkedin.com/company/heidelberg](https://www.linkedin.com/company/heidelberg)



Schauen Sie auf unserer Website vorbei. Hier finden Sie alle Informationen zu unseren Angeboten rund um Maschinen, Consumables und Services:
[heidelberg.com](https://www.heidelberg.com)

Ziemlich beste Freunde: Produktivität und Kreativität

Leistungsfähigere Maschinen und die weitere Digitalisierung sorgen dafür, dass sich die Produktivität der Druckbranche in den nächsten zehn Jahren verdoppeln wird. Angesichts steigender Preise für Ressourcen und weiter sinkender Auflagen ist das auch dringend nötig, weil sich die Marge zunehmend in die Prozesse verlagert. In dieser Ausgabe lesen Sie, wie Druckereien ihre Produktivitätsbremsen mit dem neuen Subskriptionsmodell von Heidelberg lösen können, und wir sprechen mit Robert Dembinski von Lensing Druck über die Vorteile des Modells, bei dem Maschinen, Verbrauchsmaterialien und der Service von Heidelberg bereitgestellt werden.

Produktivität ist jedoch nur eine Antwort auf die vielfältigen Herausforderungen der digitalen Transformation. Denn kreative Neugründer oder etablierte Player mit innovativen Geschäftsmodellen zeigen, dass sie nicht 10 Prozent besser sein wollen, sondern 100 Prozent anders. Einige erobern sich damit einen erfolgreichen Platz in der Nische. Andere wollen damit gleich ganze Märkte umkrempeln. Das Gebot der Stunde lautet deshalb mehr denn je, mutig zu sein und vorauszudenken. Probieren Sie es aus – mit dem Business Model Canvas, das dieser Ausgabe beiliegt. Die Vorlage hilft Ihnen dabei, neue Geschäftsideen zu entwickeln und die wichtigsten Erfolgsfaktoren auf den Prüfstand zu stellen. Anregungen dazu finden Sie in diesem Magazin genauso wie innovative Technik zu ihrer Umsetzung.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen!

Schreiben Sie uns wie Ihnen die HN gefällt.
Wir freuen uns über Ihre Kritik und über Ihr Lob.

@ heidelberg.news@heidelberg.com



Taschen aus Drucktuch

Jede ist handgefertigt, robust und ein Unikat mit aufgedruckter Geschichte – die Taschen von Sag+Sal. Ihr Clou: Sie sind aus gebrauchten Offset-Drucktüchern und werden nicht vernäht, sondern aus einem Stück gefaltet und mit Buchschrauben zusammengehalten.

Meist entsorgen Druckereien die gebrauchten Tücher aus wasserabweisendem Kautschuk-Gewebe-Gemisch einfach nach Gebrauch. Viel zu schade, dachten sich die Drucktechniker Andjelko Artic und Rupert Jensch und gründeten 2009 ihre Upcycling-Manufaktur in Berlin. Bis zu einer halben Million Druckgänge haben die vorwiegend aus dem UV-Druck stammenden Tücher hinter sich, wenn sie von den beiden Unternehmern ausgewählt und eigenhändig in Form gebracht werden. Die Offset-Drucktuchtaschen von Sag+Sal gibt es als Messenger- und Handbags in verschiedenen Größen; auch Sonderanfertigungen sind erhältlich.

Schneller waschen, früher drucken

Wascheinrichtungen von Heidelberg verkürzen unproduktive Wartezeiten und machen Druckereien schneller fit für den nächsten Job / Waschen Sie noch, oder drucken Sie schon wieder? Je nachdem, wie die Antwort ausfällt, steckt für Druckereien viel Geld hinter dieser Frage. Denn viele verschiedene Aufträge bedeuten mehr Waschvorgänge – und eine Menge unproduktive Zeit. „Smarte“ Wascheinrichtungen mit hohem Bedienkomfort sorgen für mehr produktive Zeit.

Mit den Funktionen des Systems reduziert sich die Waschzeit in vielen Fällen um bis zu 50 Prozent. Der Grund: parallele Waschvorgänge mit getrennten Waschorrichtungen. Gummituch und Druckzylinder können gleichzeitig gereinigt werden. „Der häufigste Rüstprozess ist das Gummituchwaschen. Die Wascheinrichtungen für das Gummituch arbeiten besonders schnell und effizient, Druckbetriebe sparen dadurch viel Zeit“, sagt Heidelberg Produktmanager Arnd Westermann.

Zusätzliche Vorteile bringt die automatische Tiefereinigung der Speedmaster XL 106, vor allem für Verpackungsdrucker: Denn beim Arbeiten mit Sonderfarben oder dem Wechsel von Kontrastfarben (etwa Dunkelblau auf Gelb) können sie die Farbwalzen mit einem Spezialwaschmittel noch gründlicher reinigen – und die Waschzeit so verkürzen. Hinzu kommt, dass die Maschine zum Einfüllen der Waschpaste nicht mehr gestoppt werden muss.

Schneller wäscht nur, wer eine Speedmaster XL 106 mit Hycolor Multidrive hat. „Dank Hycolor Multidrive arbeiten die Farb- und Feuchtwerte unabhängig vom Hauptantrieb. Das Farbwerkwaschen kann daher parallel zum Wechsel der Druck- und Lackplatten erfolgen oder gleichzeitig mit dem Waschen der Gummitücher und Druckzylinder“, sagt Westermann. Dadurch reduzieren sich die Rüstzeiten von 15 auf 5 Minuten.

Dank intelligenter Programme ist der Waschmittelverbrauch schon heute sehr gering. Aber es geht noch sauberer, denn alle Wascheinrichtungen lassen sich auch mit Waschmitteln betreiben, die biologisch abbaubar sind und die Umwelt entlasten.

Mehr erfahren im Expert Talk:

 [heidelberg.com/de/smart-wash](https://www.heidelberg.com/de/smart-wash)

Gemeinsam stark fürs Klima

Heidelberg Kunden können die Treibhausgase, die bei der Herstellung ihrer Druckmaschine entstanden sind, kompensieren – durch den Kauf des Zertifikats „equipment CO₂-neutral“ von Heidelberg. Das ist nicht nur gut für das Klima, sondern auch ein Zeichen für Verantwortungsbewusstsein. Denn seit Oktober 2018 fließt der Erlös der Emissionsgutschriften in das Wiederaufforstungsprojekt „Soddo“ der Nichtregierungsorganisation World Vision in Äthiopien. Das Projekt ist nach dem Goldstandard zertifiziert und fördert nicht nur Artenvielfalt und Klimaschutz, sondern auch wichtige Nachhaltigkeitsziele der UN wie lokale Mitbestimmung und regionale Entwicklung.

In einem 500 Hektar großen Gebiet im Hochland des Mount Damota nahe der Stadt Soddo haben die Bewohner bereits mehr als 48.000 Bäume gepflanzt und pflegen geschädigte Waldbestände sowie junge Triebe. Die Investition in ein Zertifikat – in Höhe von etwa 0,3 Prozent der Kaufsumme einer Maschine – zahlt sich auch für das Image von Druckereien aus. Die Druckwerkschutze sind mit „CO₂ neutral“ gekennzeichnet, und sie dürfen mit dem Logo „equipment CO₂ neutral“ für sich werben.

Es nie zu spät für Umweltschutz. Stellen Sie Ihre Maschine nachträglich CO₂-frei:

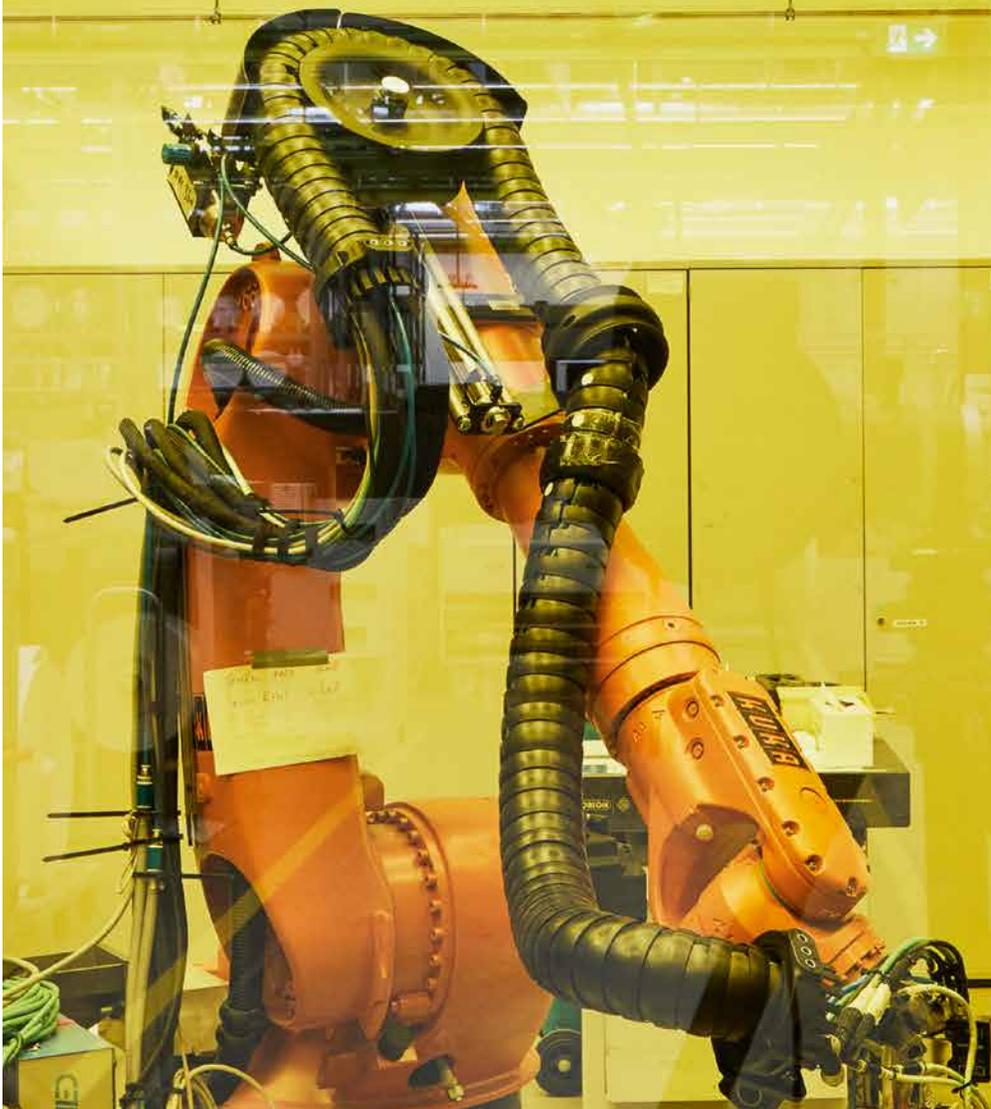
 [heidelberg.com/de/co2-neutral](https://www.heidelberg.com/de/co2-neutral)



Im Hochland des Mount Damota haben die Bewohner von Soddo inzwischen mehr als 48.000 neue Bäume gepflanzt und kümmern sich um die Pflege von geschädigten Bäumen.

Ideenschmiede für die Zukunft der Druckindustrie

Im neuen Innovationszentrum von Heidelberg in Wiesloch arbeiten mehr als 1.000 Mitarbeiter, darunter rund 750 Ingenieure und Entwickler, für die Kundenwünsche von morgen. Ein Blick in das weltweit modernste Forschungszentrum der Druckindustrie.



Frank Kropp sitzt in seinem Arbeitszimmer und blickt auf das, woran er in den vergangenen Jahren mitgewirkt hat: das Innovationszentrum (kurz: IVZ) von Heidelberg. Das Büro des Entwicklungsleiters ist komplett verglast, draußen sieht er die Arbeitsplätze der Teams. „Ich merke gar nicht, dass ich in einem geschlossenen Raum sitze“, sagt Kropp. „Unser neues Arbeitsumfeld schafft ein Gefühl des Miteinanders.“

Dazu tragen die 13 komplett transparenten Büroeinheiten bei, die sogenannten Quartiere, in denen jeweils rund 80 Menschen arbeiten können. Sie stehen verteilt in der ehemaligen Montagehalle, in die das Zentrum integriert worden ist, und wirken wie eine eigene kleine Siedlung. Um jedem das zu bieten, was er für seine Aufgabe gerade benötigt, gibt es neben den Arbeitsplätzen verschiedene Sitzmöglichkeiten für Meetings oder zur Kommunikation, Pausenzonen mit Kaffeeküche und Arbeitsplätze im Freien. Einzelbüros finden sich im Innovationszentrum bis auf ein paar Ausnahmen keine. „Wir haben bewusst darauf verzichtet, um möglichst wenig Hierarchien zu schaffen und um ein agiles Arbeiten auf Augenhöhe zu ermöglichen.“

DIE ZUKUNFT DER DRUCKBRANCHE UNTER EINEM DACH

Rund 50 Millionen Euro kostete das weltweit modernste Forschungszentrum der Druckindustrie. Kropp und sein Team hatten sich vorab die Bedingungen bei New-Work-Vorreitern wie Google angesehen und sich gefragt: Was passt zu uns, und wie wollen wir in Zukunft arbeiten?

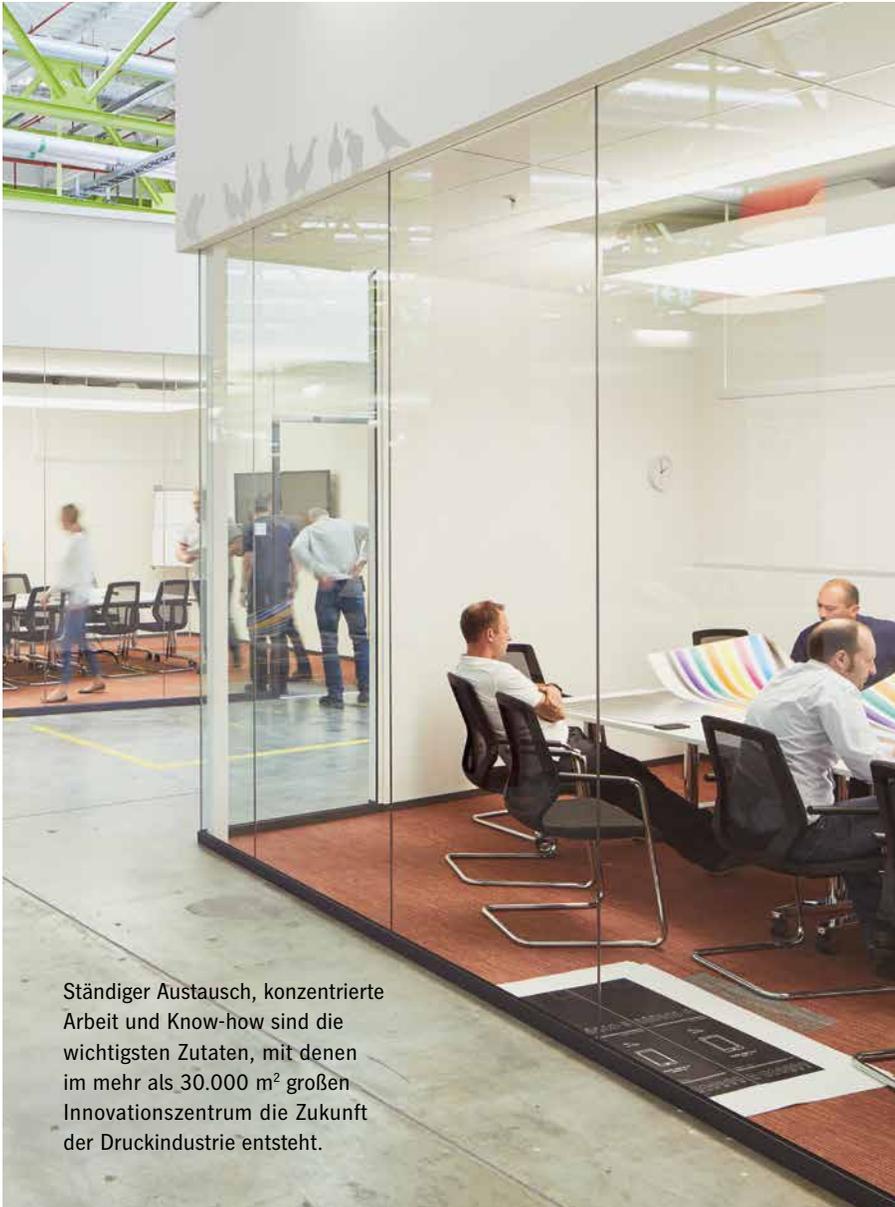
Circa drei Jahre dauerten Planungs- und Bauphase, Ende des vergangenen Jahres zogen die Mitarbeiter schließlich vom bisherigen Standort Heidelberg in die ehemalige Montagehalle nach Wiesloch-Walldorf, direkt in das Zentrum des Standortes. 660 Lkw-Fuhren waren nötig, um rund 8.000 Kartons und 1.500 Computer ins neue Innovationszentrum zu bringen. Jetzt dient es als Bindeglied zwischen dem Print Media Center, in dem die Produkte den Kunden mit realen Anwendungen vorgeführt werden, und Produktion – einem Ort, an dem rund 1.000 Mitarbeiter aus verschiedenen Disziplinen an der Druckbranche von morgen arbeiten.

Die modernen Großraumbüros unterstützen dabei, treiben Kreativität und Agilität voran. „Allein an einem Problem zu tüfteln funktioniert heute nicht mehr. Dafür ist die Branche inzwischen viel zu komplex und dynamisch geworden“, bekräftigt Kropp. Das neue Zentrum soll den Innovationsgeist ankurbeln und so Lücken in der Automatisierung



Rund 750 Ingenieure und Entwickler finden Platz im modernsten Forschungszentrum der Druckindustrie.





Ständiger Austausch, konzentrierte Arbeit und Know-how sind die wichtigsten Zutaten, mit denen im mehr als 30.000 m² großen Innovationszentrum die Zukunft der Druckindustrie entsteht.



➔ schließen. Produktionsmittel für die Druckereien effizienter machen und Spezialanforderungen schneller realisieren. Rainer Hundsdörfer, Vorstandsvorsitzender von Heidelberg, formuliert es so: „Mit unserer Ideenschmiede wollen wir dafür sorgen, dass wir in Zukunft unsere Technologieführerschaft auch im Bereich der Digitalisierung der Printmedienindustrie weiter ausbauen.“

Für Frank Kropp bedeutet das unter anderem: ständigen Austausch mit den Kollegen. Durch die Nähe und die offene Infrastruktur ist es deutlich einfacher, Fragen direkt mit allen Ansprechpartnern zu diskutieren, als langwierig per Mail zu kommunizieren. Auch in seinem Büro kommen die Mitarbeiter regelmäßiger vorbei als vorher. „Die kurzen Absprachen bringen uns schneller voran, das E-Mail-Aufkommen ist deutlich zurückgegangen“, sagt Kropp.

INNOVATIONEN MIT MESSBAREM MEHRWERT

Das IVZ soll aber nicht nur interne Denk- und Entwicklungsprozesse optimieren und beschleunigen, sondern auch die Zusammenarbeit mit Kunden intensivieren. „Gerade im Verpackungssegment gibt es viele Wünsche und Sonderanforderungen – die können wir hier im Innovationszentrum direkt gemeinsam besprechen und daraus konkrete Produktinnovationen ableiten“, sagt Kropp. Bestes Beispiel: Saxoprint. In enger Zusammenarbeit mit der Dresdner Online-Druckerei entwickelte Heidelberg mit dem CutStar 162 den weltweit ersten Rollenquerschneider für das Großformat. In Kombination mit der Achtfarben Speedmaster XL 162 mit Wendung und einem ebenfalls neuen Dünndruckpaket hat der CutStar 162 die Leistungsfähigkeit der Druckerei nahezu verdoppelt. „Unsere Innovationen orientieren sich an den aktuellen Herausforderungen der Branche und werden mit dem Anspruch entwickelt, dass sie unseren Kunden einen klaren, messbaren Mehrwert bringen“, sagt Kropp stolz. Die Voraussetzungen dafür sind im neuen IVZ geradezu ideal.

Begleiten Sie unsere Kollegin Kerstin Haase auf einem Rundgang durch das IVZ:

▶ heidelberg.com/ivz-video

Das Innovationszentrum in Zahlen

1.020 Arbeitsplätze //
 26.000 m² Bürofläche //
 14.000 m² Fläche für
 43 Labore und Testzentrum //
 11,5 m Hallenhöhe //
 7.105 m² Fenster

Veranstaltungen für die digitale Zukunft

Die Heidelberger Druckmaschinen AG arbeitet im Innovationszentrum mit dem Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V. (VDMA) und der Industrie- und Handelskammer zusammen und veranstaltet Workshops, Tagungen und Vorträge zu Trendthemen der Arbeitswelt und der Druckbranche.

Mehr erfahren?
 Dann schreiben Sie gerne an

@ bernhard.buck@heidelberg.com

Laborluft schnuppern

Um neue Entwicklungen zu testen, gibt es 43 Labore: Chemielabore für Tinte, Optik- und Reinraumlabore sowie Mechanik- und Elektroniklabore. „Wir testen hier sämtliche Bauteile unter realen Bedingungen“, erklärt Frank Kropp, Leiter der Entwicklung bei Heidelberg. Zum Beispiel stehen für elektronische Komponenten verschiedene Klimatestkammern zur Verfügung. Hier stellen die Maschinen sowohl unter arktischen als auch unter tropischen Bedingungen ihre Qualität unter Beweis.

Eines von insgesamt 43 Laboren: Im Elektroniklabor des Innovationszentrums werden die elektrischen, magnetischen und elektromagnetischen Emissionen verschiedenster Bauteile für Maschinen von Heidelberg analysiert.

Der Weltmarktführer wird 70

Als der schwäbische Maschinenfabrikant Kurt Stahl vor 70 Jahren die erste Falzmaschine baute, legte er den Grundstein für eine einzigartige Erfolgsgeschichte. Denn die nach ihm benannten Stahl Falzautomaten entwickelten sich rasch zum Marktführer.

Bogenanlage per Hand, maximal zwei Falztaschen und Kreuzbrüche – es sind technologische Lichtjahre vom ersten Modell bis zu den heutigen Falzmaschinen, die entsprechend der Push-to-Stop-Philosophie von Heidelberg mehrere Signatures ohne manuellen Eingriff bei bis zu 16.000 Bogen pro Stunde produzieren. Doch es sind genau diese vielen Leistungssprünge, die den Stahlfolder so erfolgreich machten. Beispielsweise mit der „Stahl Variabel“, die dank ihrer unterschiedlichen Arbeitsbreiten zum Bestseller in den 1960ern wurde.

In den Folgejahren nimmt die Automation zu und damit auch die Produktivität und Bedienerfreundlichkeit. Meilensteine sind das elektronische Falzschwert, das mit der KC Serie eingeführt wird, und die Präsentation der PC-gesteuerten Voreinstellung auf der drupa 1986. Zur drupa 1995 stellt Stahl mit der TD/KD Serie die erste digital über CAN-Bus-gesteuerte Falzmaschine vor. 2004 bringt Heidelberg die Maschinengeneration Stahlfolder TH/KH auf den Markt, die auf einer durchgehenden Plattform aufgebaut ist und erneut Maßstäbe setzt, denn die neue Steuerungsplattform MCT eröffnet neue Möglichkeiten in der Automatisierung.

Mit der Stahlfolder KH 82 kommt dann die erste voll automatisierte Kombifalzmaschine mit Laufgeschwindigkeiten von erstmals 230 m/min auf den Markt. Die Stahlfolder KH 82 ist mit mittlerweile über 400 Installationen weltweit die erfolgreichste automatisierte Kombifalzmaschine. Den größten Quantensprung bei der

Produktivität erreichten die Stahlfolder-Modelle TH 82-P und KH 82-P durch das patentierte geschuppte Falzprinzip. Sie ermöglichen Produktivitätszuwächse um mehr als 50 Prozent ohne Steigerung der Laufgeschwindigkeit. Die Maschinen erreichen Leistungen von bis zu 16.000 Bogen pro Stunde bei Signatures im DIN-A4-Format, und das bei Laufgeschwindigkeiten von gerade einmal 160 m/min. Das garantiert selbst bei diesen Höchstleistungen die bestmögliche Falzqualität.

Zum Jubiläum bietet Heidelberg seine erfolgreichste automatisierte Kombifalzmaschine Stahlfolder KH 82, als „Anniversary Edition“ in limitierter Auflage, mit einem Preisnachlass von mehr als 25.000 Euro auf den regulären Verkaufspreis* an.

Weitere Informationen zu den Jubiläumsaktionen finden Sie hier:

 [heidelberg.com/stahlfolder/70jahre](https://www.heidelberg.com/stahlfolder/70jahre)

Der gewährte Rabatt bezieht sich auf den Nettoverkaufspreis und ist abhängig von der Verfügbarkeit des Angebots im jeweiligen Land und gilt daher nur in teilnehmenden Ländern und für die aufgeführte Maschine. Die Rabatte können daher auch je nach Land variieren. Diese Seite stellt kein vertragliches Angebot dar und dient daher lediglich als unverbindliche Information. Bitte wenden Sie sich an Ihre zuständige Heidelberg Niederlassung für verbindliche Informationen. Das Angebot ist zeitlich und mengenmäßig limitiert.





Meilensteine

1949 / Kurt Stahl und Adolf I. Döpfert gründen die Firma Stahl & Co. Maschinenfabrik Ludwigsburg

1954 / Die ersten auf der drupa gezeigten Falzmaschinen arbeiten mit Handanlage und sind je nach Modell mit bis zu zwei Falztaschen und bis zu zwei Kreuzbrüchen ausgestattet

1960 / Erstes Erfolgsmodell „Stahl Variabel“, mit Arbeitsbreiten von 58, 72, 86 und 100 Zentimetern

1982 / 150 m/min maximale Falzgeschwindigkeit (Flex-O-Mat)

1984 / Kombifalzmaschine KC „Compact“ wird erstmals mit elektronischem Falzschwert vorgestellt

1988 / Taschenfalzmaschine Top Cat erreicht Falzgeschwindigkeit von 200 m/min

2000 / Die Heidelberger Druckmaschinen AG übernimmt die Firma Stahl. Auf der drupa werden erstmals Falzmaschinen unter dem Namen „Stahlfolder“ vorgestellt

2004 / Markteinführung der Serie Stahlfolder TH/KH, von denen bis heute nahezu 3.500 Maschinen ausgeliefert worden sind

2008 / drupa-Präsentation der Stahlfolder KH 82 mit voll automatisiertem Kreuzbruch

2012 / drupa-Präsentation des PFX-Anlegers mit der Funktion „Geschuppte Bogenanlage“

2016 / drupa-Präsentation der neuen Generation Stahlfolder TH/KH 82-P mit patentierten Lösungen zum „Geschuppten Falzen“

2018 / Push-to-Stop-Produktion ohne manuelles Eingreifen des Bedieners (Stahlfolder TH/KH 82-P)

**Key partners****Key activities****Value propositions**

Guter Plan

Wer sich neue Geschäftsfelder erschließen und dabei nicht baden gehen will, braucht ein wasserdichtes Konzept. Das Business Modell Canvas hilft dabei, erste Ideen in ein tragfähiges Geschäftsmodell zu verwandeln.

Manchmal hilft schon eine kleine Korrektur am bestehenden Geschäftsmodell oder eine clevere Investition, um neue Kunden zu gewinnen und den Umsatz anzukurbeln. Doch welche neue Idee oder Investition ist wirklich gut, auf welche Erfolgsfaktoren kommt es an, und sind dafür zusätzliche Ressourcen erforderlich, die erst auf den zweiten Blick sichtbar werden?

Antworten auf diese und viele weitere Fragen gibt das Business Modell Canvas (als Beileger in dieser HN-Ausgabe enthalten). Die Planungsmethode stammt von dem Schweizer Unternehmer, Dozenten und Autor Alexander Osterwalder und dient der Beschreibung von Geschäftsmodellen. Was in anderen Industrien funktioniert, hilft auch Druckereien dabei, alle schwierigen Fragen einer geschäftlichen Richtungsänderung oder Neupositionierung Schritt für Schritt zu durchdenken und abzuarbeiten. So lässt sich auf einen Blick erkennen, ob alle wichtigen Punkte berücksichtigt worden sind und der Plan am Ende aufgehen kann.

VORHANDENE POTENZIALE ERKENNEN UND NUTZEN

Potenzial für mehr Geschäft ist in der Branche allemal vorhanden. Auch und gerade, wenn Druckereien ihr überragendes Prozesswissen nicht nur für den reinen Druck einsetzen, sondern auch darüber hinaus-

denken – etwa indem sie ihr Produktioner-Know-how gezielt als Service anbieten. Die Chance dazu ist gerade jetzt vorhanden, weil sich Agenturen wieder vermehrt auf ihr Kerngeschäft „Kreativleistung“ zurückziehen. Zurück bleibt brachliegendes Terrain, das sich von Druckereien mit wenig Aufwand zurückerobern und gewinnbringend vermarkten lässt.

Ideen wie diese gibt es viele. Mithilfe von Business Modell Canvas kann daraus ein tragfähiges Geschäftsmodell entwickelt werden. Grundlage ist eine Art Business-Tapete („Canvas“ = Leinwand) mit neun Feldern. Dabei steht jedes Feld jeweils für einen Schlüsselfaktor, der zu berücksichtigen ist – von Schlüsselaktivitäten über das Nutzenversprechen bis zu den Kosten und möglicherweise erforderlichen Partnern. Zu jedem Faktor sind verschiedene Fragen zu beantworten: Könnte beispielsweise eine Partnerschaft mit Heidelberg auf Basis des Subskriptionsmodells Sinn machen? Was spricht dafür? Was dagegen? Indem man sich so die Matrix Punkt für Punkt vornimmt, kommt man der Umsetzung einer Idee schrittweise näher.

DURCHDENKEN – IMMER WIEDER

Das Ausfüllen der Felder funktioniert am besten im Team mit Post-its, weil sich die Zettel bewegen, austauschen und zueinander in Beziehung setzen lassen. Sind alle

**Cost structures**



Customer relationships



Customer segments

POSTER IM HEFT!

Felder ausgefüllt, ergibt sich ein schlüssiges Bild, das sich in weiteren Runden verfeinern lässt. Zehn bis zwölf Runden sind durchaus üblich, bis der Plan schließlich feste Konturen annimmt und sich ein marktfähiges Modell herauszuschälen beginnt.

Eines sollten Unternehmer beachten: Das Business Modell Canvas ist kein Ersatz für einen Businessplan, den Banken im Fall einer Finanzierung voraussetzen. Warum sich dann also doppelt Arbeit machen, wenn am Ende sowieso der klassische Businessplan auszuarbeiten ist? Ganz einfach: Die Arbeit mit dem Business-Modell Canvas ist die ideale Vorbereitung für einen eventuell erforderlichen Businessplan. Denn was am Ende auf der Leinwand steht, ist das Ergebnis eines iterativen Prozesses, der immer wieder durchdacht, überprüft und ergänzt worden ist. Die Ergebnisse können ausformuliert in einen Businessplan einfließen. Damit sind die ersten Hürden auf dem Weg zur Neupositionierung gemeistert.

Wollen Sie mehr erfahren?
Dann schreiben Sie an:

@ sebastian.schwarz@heidelberg.com



„Durch die Umstellung auf den LED-UV-Druck produzieren wir heute erfolgreich Spezialanwendungen, die in keiner Online-Druckerei zu finden sind.“

Peter Wiesendanger

Geschäftsführer Wiesendanger medien GmbH, Murnau

„Unser Erfolgskonzept basiert auf Authentizität und darauf, dass wir breit aufgestellt sind. Dabei haben wir uns als Nischenanbieter einen Namen gemacht. Zum einen nutzen unsere Kunden gerne die Dienste unserer Lettershop-Abteilung mit der Mailingproduktion. Zum anderen haben wir uns auf das Bedrucken von Kunststoffen spezialisiert.

Um hier noch flexibler und leistungsfähiger zu sein, haben wir uns 2017 für die Investition in eine Fünffarben Speedmaster SX 52 mit Lackierwerk entschieden. Die Druckmaschine lässt sich wahlweise mit Voll-UV- oder LED-UV-Farben betreiben. Das macht uns beim Bedrucken von Kunststoffen wesentlich flexibler. So können wir heute auch Spezialanwendungen wie Mousepads, Fußmatten oder hochwertige Geschenkboxen realisieren. Vor allem aber ist unser Plan aufgegangen, uns erfolgreich in der Nische zu positionieren. Weil die Produkte einen hohen Beratungsbedarf erfordern, haben wir eine starke Kundenbindung. Außerdem gibt es nur wenige Anbieter mit einem vergleichbaren Portfolio, insofern war die Investition in die Maschine auch eine Investition in unsere Zukunft.“



Customer relationships



„Als Kleinbetrieb im Kuvertdruck arbeiten wir heute so kosteneffizient wie ein Großbetrieb.“

Markus Bieler

Bieler Kuvert Druck AG,
Wollerau, Schweiz

„Wir sind spezialisiert auf den Druck von Umschlägen, bieten aber auch Geschäftsdrucksachen an. Vor zwei Jahren entschlossen wir uns, unser Geschäft zu erweitern und haben nach einer Maschine gesucht, die höchsten Qualitätsansprüchen genügt und gleichzeitig unsere Produktivität erhöht. Mit der Speedmaster SX 52-Vierfarben LED UV haben wir im April 2017 genau die richtige Maschine gefunden.“

Seitdem arbeiten wir so kosteneffizient, wie es im Kuvertdruck sein muss, und erzielen herausragende Druckergebnisse. Hierbei profitieren wir von der erstklassigen Qualität des Farb-Feuchtwerks und der hohen Passergenauigkeit, die uns den problemlosen Druck von vorder- und rückseitig randabfallenden Motiven ermöglicht. Selbst bei kleinen Grafik-, Bild- und Textelementen mit geringer Farbabnahme erzielen wir Druckergebnisse in konstant guter Qualität. Inzwischen bedrucken wir rund 50 Millionen Kuverts im Jahr.“



Customer segments



„In unserem Geschäft kommt es auf höchste Qualität und kurze Lieferfristen an. Hier sind wir heute so gut wie unschlagbar.“

Eric Brechbühl

Druckerei Gessler.Zwahlen, St-Blaise, Schweiz

„Viele unserer Kunden kommen aus der Uhrenindustrie. Höchste Anforderungen an die Druckqualität und kurze Lieferfristen sind bei uns an der Tagesordnung. Da unsere Kunden zunehmend eine größere Bedruckstoffvielfalt nachfragen, drucken wir seit Ende 2017 auf einer Vierfarben Speedmaster SX 52 mit UV-Ausstattung und LED-Trocknung, die in der Westschweiz einmalig ist und uns gleich mehrere Wettbewerbsvorteile gebracht hat.“

So können wir fast beliebige Materialien in höchster Qualität bedrucken, wobei wir auf Verbrauchsmaterialien von Saphira setzen, die optimal auf die Maschine abgestimmt und dafür zertifiziert sind. Obendrein tun wir etwas für die Umwelt, weil das LED-UV-Verfahren Energie spart und kein Ozon erzeugt. Der größte Fortschritt für uns ist aber, dass wir gedruckte Aufträge ohne Wartezeiten sofort weiterverarbeiten können. Dadurch sind wir bei den Lieferzeiten heute praktisch konkurrenzlos.“

HN

~~Meine Halle,
meine Maschine,
meine Sorgen.~~

Mein Business!

#SubscriptionModel
Heidelberg Nachrichten 281 • Das Kundenmagazin • Seit 1930

HEIDELBERG

Gedruckt wie geprägt

„Tactile Coatings“ – das neue Komplettpaket für Veredelungen mit Strukturlack /

Was bislang eine Domäne des Siebdrucks war, kann heute auch der Offset-Druck: Printprodukte durch Strukturlack haptisch veredeln. Mit dem Komplettpaket Tactile Coatings können Offset-Druckereien dieses Verfahren jetzt Out of the Box nutzen, um sich mit neuen Veredelungsideen vom Wettbewerb abzuheben. Tactile Coatings sind nur als Komplettlösung erhältlich und diese bestehen aus einer von Heidelberg entwickelten Rasterwalze, geeigneten Saphira Lacken sowie dem nötigen Anwendungs-Know-how, das kostspielige Testläufe in Eigenregie erspart. Ein Spezialist von Heidelberg berät vor Ort und zeigt, wie sich die Technologie prozessstabil implementieren lässt.

Veredelt wird entweder inline mit einer Doppellackmaschine oder in zwei Durchläufen mit einem UV-fähigen Flexo-Lackierwerk. Tactile Coatings bietet sich vor allem für Druckereien an, die ihr Portfolio unkompliziert um eine interessante Veredelungsvariante erweitern wollen. So ermöglicht Tactile Coatings die Simulation von aufwendigen Prägnungen. Zudem lassen sich inline Oberflächenstrukturen auf Faltschachteln, Broschüren oder Titelblättern von Zeitschriften erzeugen – wie beim Titel dieser Ausgabe der Heidelberg Nachrichten.

Wollen Sie mehr über diese Applikation erfahren und wie Sie sie in Ihrem Drucksaal umsetzen? Dann sprechen Sie uns gerne an:

📧 application-support@heidelberg.com

Noch mehr Haptik finden Sie hier:

➕ heidelberg.com/de/touch



Print
A color UV UV⁺
Original Quality
with Inks
Pigment Base
and Chroma
Passport

Substrate
Glass coated
art paper

7

Aus der Nische zum Erfolg

Als Technologie für den vierfarbigen Akzidenzdruck gestartet, erobert LED-UV immer mehr Marktsegmente und bietet Druckereien viel Potenzial zur Differenzierung. Die Zahl der Anwendungen, bei denen das LED-Druckverfahren durch besondere Eigenschaften einen Wettbewerbsvorteil schafft und die Produktivität messbar steigert, erhöht sich ständig.

Ausgebuchte Anwendungsspezialisten und unterschiedlichste Drucktestanfragen lassen die Demo-Maschine im Heidelberg Print Media Center Wiesloch-Walldorf nur selten stillstehen. „Die Betriebe können sich mit wenig Aufwand hier ein Bild machen, ob das LED-Verfahren für ihr Geschäftsmodell und ihre Anforderungen Vorteile bietet und ihre Wettbewerbsfähigkeit gestärkt werden kann. Für den Etiketten- und Verpackungsdrucker sind reduzierte Wartezeiten und der geringere Wärmeeintrag im Vergleich zu UV-Lampen für die Produktion von thermosensiblen PE- oder PP-Materialien interessant“, erklärt Martin Zibold, Produktmanager Sheetfed.

BESSERE DRUCKERGEBNISSE UND KÜRZERE DURCHLAUFZEITEN

Herzstück der Technologie von Heidelberg ist das eigenentwickelte Trocknersystem DryStar LED sowie die Entwicklung und Qualifizierung von geeigneten Verbrauchsmaterialien. Mit LED-UV werden neue Möglichkeiten eröffnet, Qualität und Produktivität zu sichern und zu erhöhen.

Als einziges LED-UV-System am Markt ist der DryStar LED komplett in die Bedienoberfläche des Prinect Press Center integriert. Dieser hohe Grad an Automation ermöglicht nahezu identische Einrichtezeiten wie im konventionellen Druck. Mit dem großen Plus, dass die bedruckten Bogen trocken sind und direkt weiterverarbeitet werden können. „Die Produktion wird planbarer, Lieferzeiten werden verkürzt, es wird weniger Fläche für Zwischenlagerung benötigt, und es ist weniger Kapital für Halbfertigprodukte gebunden – alles läuft schneller“, erklärt Martin Zibold. Doch das ist längst nicht alles. So bietet LED-UV insbesondere bei immer stärker nachgefragten ungestrichenen Bedruckstoffen Vorteile, da die Farben gehärtet werden, bevor sie in den Bedruckstoff wegschlagen können. Sattere Farben und kontrastreiche Bilder sind das Ergebnis.

GESTEIGERTE VIELFALT IN DEN ANWENDUNGEN

Die Vorteile von LED-UV kommen an: „Wir haben bereits über



LED-Farben: Quo vadis?

Speziell der europäische Markt befindet sich derzeit durch Richtlinien der EUPIA (European Printing Inks Association) im Zusammenhang mit LED-Farben in einem Wandel. Stoffe, die im Verdacht stehen, gesundheitsschädlich zu sein, müssen ersetzt werden. Entsprechend hoch ist derzeit die Nachfrage nach diesen Alternativen. Zudem wird ein großer Teil der Stoffe in China gefertigt, wodurch sich die Beschaffung der benötigten Komponenten für die Farbhersteller verteuert, zumal auch in China inzwischen großer Wert auf umweltfreundliche Produktionsprozesse gelegt wird.

Trotz dieser Veränderungen im Markt bleiben die Vorteile von LED im Vergleich zu konventioneller Produktion erhalten. Als Gesamtanbieter verfolgt und testet Heidelberg alle Formulierungsänderungen im Haus und bietet so weiterhin konstante Qualität mit den Produkten von Saphira.

 heidelberg.com/de/uv

 1.000 Druckwerke bei Kunden installiert“, berichtet Zibold. Bemerkenswert ist, dass die Anwender vermehrt aus dem Etiketten- und Luxusverpackungsbereich kommen. So sind heute schon rund 50 Druckwerke mit dem Heidelberg LED-UV-System bei Inmould-Label-Herstellern im Einsatz. Die Vorzüge beim Bedrucken nichtsaugender Materialien machen sich aber auch Faltschachteldrucker zunutze. „Nichts ist uns zu komplex, ob Dünn- oder Kaltfolienapplikationen im Etiketten- und Verpackungsbereich. Den Kunden kommt unsere über 10-jährige Erfahrung im Bereich LED Applikationen zugute. Inzwischen gibt es Deckweiß, Pantone, Gold, Silber auch als migrationsarme Farben zu darstellbaren Preisen“, stellt Zibold fest.

WEITERES WACHSTUM

Die Druckfarbenhersteller und Heidelberg arbeiten stetig an der Weiterentwicklung der Farben und Lacke, um Applikation, Wirtschaftlichkeit, Preis, Recycling, Deinkbarkeit und Nachhaltigkeit weiter zu optimieren. Auch Effizienz, Investitionskosten und Einsatzgebiet des DryStar LED Systems hat Heidelberg im Focus, um das Heidelberg Trockenbogen Konzept weiter nach vorne zu bringen. Zibold ist sich sicher: „Die LED-Technologie und die dazugehörige Anwendungstechnik wird sich in den kommenden Jahren dynamisch weiterentwickeln und deutlich wachsen.“

Bestellen Sie jetzt das kostenlose Sample Book mit vielfältigen LE-UV- und LED-UV-Druckmustern:

 heidelberg.com/de/sample-book-uv

Video mit Peter Wiesendanger,
Wiesendanger Druck

 [heidelberg.com/de/
testimonial-wiesendanger](http://heidelberg.com/de/testimonial-wiesendanger)



Faltschachteln aus der Cloud

Die Heidelberg Plattform boxuni eröffnet neue Chancen
für Verpackungsdrucker, Designer und Print Buyer

Designportal, Webshop und eine komplette digitale Produktionsstrecke für den Faltschachteldruck: All das ist boxuni, die weltweit erste cloudbasierte Web-to-Pack-Plattform, mit der Heidelberg den Startschuss für ein neues Online-Geschäftsmodell für die Packaging-Branche gibt.

Auf boxuni finden Einkäufer, Designer und Packaging Printer alles, was für das einfache Gestalten, Bestellen und Drucken von individuellen Faltschachteln erforderlich ist. So können Designer über boxuni aktuell auf rund 12.000 fertige Faltschachteldesigns zugreifen, die sich mit einem Toolkit beliebig anpassen und in druckfertige Dateien umwandeln lassen. „Genauso interessant ist boxuni für Verpackungseinkäufer“, sagt Jürgen Grimm, Leiter Software Solutions bei Heidelberg. „Sie profitieren vom unkomplizierten Einkauf von Faltschachteln, die sie mit wenigen Mausklicks in der Größe anpassen, mit Designvorlagen gestalten und anschließend im gewünschten Material auch in kleinsten Auflagen bestellen können.“

Für den Druck ist derzeit der chinesische Produktionspartner Xianjunlong zuständig, der die online designten und bestellten Verpackungen mit dem Digitaldrucksystem Primefire 106 herstellt. Denn aktuell ist boxuni noch im Beta-Stadium. Erst in einem nächsten Schritt sollen in und über China hinaus weitere Druckereien mit ihren Produkten und Dienstleistungen bei boxuni einsteigen können. Auch dafür gibt es mehrere Anreize. Denn über die Cloud-Plattform können sich Verpackungsdrucker nicht nur neue Geschäftsmöglichkeiten durch den Druck der bestellten Faltschachteln erschließen. Sie profitieren auch von hoch automatisierten, standardisierten Abläufen, die eine wirtschaftliche Produktion mit weniger Makulatur ermöglichen.

„Mit boxuni gewinnen Druckereien die Agilität, Schnelligkeit und Effizienz, die man heute braucht, um mit den dringlichsten Markttrends und Kundenbedürfnissen Schritt zu halten“, sagt Jürgen Grimm.

Fitness-App für Druckereien

Digital Services unterstützen Druckereien dabei, gezielt die Performance und Verfügbarkeit zu erhöhen. Denn mit intelligenter Datennutzung decken sie Optimierungspotenziale auf und vergrößern mit geeigneten Maßnahmen systematisch den Geschäftserfolg.

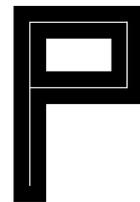
Noch nie waren so viele Daten über die eigene Druckerei verfügbar. Und nie zuvor war es so wichtig, diese Daten gewinnbringend zu nutzen, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit mit besser ausgelasteten und effizienten Prozessen zu steigern. Genau das tun die Digital Services von Heidelberg: Sie verwandeln Big Data in Smart Data, mit denen Kunden den Betrieb ihrer Druckerei optimieren können. Kunden brauchen die Daten weder selbst zu sammeln noch aufzubereiten. Das übernimmt Heidelberg. Ebenso wie die Bereitstellung von Technologien wie Business Analytics, mit denen sich Verbesserungspotenziale erschließen lassen – ganz ohne IT-Kenntnisse. Kunden können auf die Digital Services rund um die Uhr zugreifen. Der Zugang erfolgt über die Online-Plattform Heidelberg Assistent.

Über die Heidelberg Performance Services erhalten Druckereien eine klare Sicht auf ihre aktuellen Key-Performance-Indikatoren (KPI), also auf Nettoproduktivität, Rüstzeiten oder Makulatur. „Die KPIs schaffen Transparenz über Produktion und Geschäft. Der Kunde sieht, wo er steht und wo er besser werden kann“, sagt Marc Spreen, Produktmanager für Digital Services.

Sind beispielsweise die Rüstzeiten an einer Maschine sehr hoch, lässt sich dies mithilfe von Prinect Smart BI erkennen und

herausfinden, wo die Ursachen dafür liegen, zum Beispiel am Bediener, der Reihenfolge der Druckjobs oder einem anderen Missstand. Je nach Analyseergebnis können Kunden durch Digital Training die Bediener zu einem besseren Umgang mit der Druckmaschine befähigen. Oder sie holen sich Performance-Beratung von Heidelberg – online, telefonisch oder vor Ort –, um die Engpässe in der Produktion zu identifizieren und zu lösen. Die zweite Stoßrichtung der Digital Services ist die Verfügbarkeit. Zeigen die KPIs, dass zum Beispiel die Standzeiten an der Maschine zu hoch sind, lassen sich mit Predictive Monitoring oder Technical Availability ungeplante Ausfallzeiten reduzieren.

Die Digital Services werden ständig erweitert und leistungsfähiger gemacht. So deckt Digital Training künftig auch die Vorstufe und Weiterverarbeitung ab. Bei Prinect Smart BI erhalten Kunden zusätzlich zu den KPIs die entsprechenden Handlungsempfehlungen für Verbesserungen mitgeliefert. Und Predictive Monitoring liefert ein Echtzeit-Monitoring der Kundenmaschinen in Kombination mit verfeinerten Analysen, damit mögliche Störfälle noch frühzeitiger und umfangreicher erkannt werden. „Wir wollen nicht nur, dass unsere Kunden immer besser werden, sondern sie auch selbst immer besser dabei unterstützen“, resümiert Ibrahim Celik, Produktmanager Performance Services bei Heidelberg.



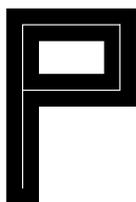
PERFORMANCE SERVICES

Anhand von KPIs wie der Gesamtanlageneffektivität (OEE) oder der Nettoproduktivität aller Maschinen haben Kunden jederzeit den Leistungszustand ihrer Druckerei im Blick. Sie können Problemfelder frühzeitig erkennen und Maßnahmen ergreifen – selbst oder optional mit Unterstützung durch Heidelberg. Bei dieser Online-Beratung (Online Advisement) analysiert ein Experte zusammen mit dem Kunden die Daten und schlägt telefonisch oder per E-Mail konkrete Maßnahmen vor, wie sich die von der Druckerei gesetzten Ziele – z. B. Kosteneinsparungen oder Optimierung der Produktion – erreichen lassen. Jeden Monat werden der Fortschritt überprüft und die Maßnahmen angepasst. Bei der Vor-Ort-Evaluierung (Onsite Evaluation) prüft der Berater die Produktionsprozesse, den Kenntnisstand der Bediener und die Gesamtperformance der Produktion über eine Schicht hinweg. Kunden erhalten einen Aktionsplan, den sie allein oder begleitet durch Heidelberg Business Consulting in einem Implementierungsprojekt umsetzen können. ➔

```

<!DOCTYPE html>
<html lang="de_DE">
<head>
<meta http-equiv="X-UA-Compatible" content="IE=11"/>
<meta charset="utf-8"/>
<meta name="viewport" content="width=device-width, initial-scale=1.0">
<meta name="google-site-verification" content="02x_Ho3cHZpoeE04DomPiuU1Kah2LR57Vm3Awp6kNm" />
<title>Linoprint CM. Wirtschaftlichkeit und Qualität für Schwarz/ Weiß-Druckaufträge. | Heidelberger Druckmaschinen AG</title>
<script>
var isIE11 = !!navigator.userAgent.match(/Trident/) && navigator.userAgent.match(/MSIE/);
</script>
<script>
    attachEvent == window.attachEvent || window.attachEvent) {
    }
</script>
<!--[if IE 8]>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/html5shiv.js"></script>
</endif-->
<!--[if IE 10]>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/placeholders.js"></script>
</endif-->
<!--[if IE 9]>
<script src="https://www.google.com/svn/trunk/html5.js"></script>
</endif-->
<link rel="shortcut icon" href="../../media/technical_files/img/icons/favicon_neu.png"/>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/vendor/normalize.css"/>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/vendor/magnific.css"/>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/vendor/socialshareprivacy.css"/>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/vendor/rwd-table.css"/>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/fonts.css"/>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/desktop/desktop.css"/>
<!--[if IE 9]>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/desktop/desktop.css"/>
</endif-->
<!--[if IE 8]>
<link rel="stylesheet" href="../../media/technical_files/css/desktop/desktop.css"/>
</endif-->
<link rel="stylesheet" media="screen and (max-width: 1520px) and (max-width:1025px)" href="../../media/technical_files/css/desktop/desktop.css"/>
<link title="mobile1" rel="stylesheet" media="screen and (max-width:1200px)" href="../../media/technical_files/css/tablet/tablet.css"/>
<link title="mobile2" rel="stylesheet" media="screen and (max-width:640px)" href="../../media/technical_files/css/phone/style_phone.css"/>
<link rel="stylesheet" media="print" href="../../media/technical_files/css/print/print.css"/>
<link rel="stylesheet" type="text/css" href="../../media/technical_files/css/lightbox/featherlight.css" />
<link rel="stylesheet" type="text/css" href="../../media/technical_files/css/desktop/jquery-ui.css" />
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/jquery.js"></script>
<!--[if IE 8]>
<script src="../../media/technical_files/js/ie8scripts.js"></script>
</endif-->
<script>
    link[title="mobile1"].remove();
    link[title="mobile2"].remove();
</script>
</if IE 10]>
</script>
$(document).ready(function() {
    $(".country ul").prepend("<li><ul class='ul1 helperlist'></ul></li><li><ul class='ul2 helperlist'></li></ul><li><ul class='ul3 helperlist'></ul></li>");
    var helper=0;
    $(".country > ul li").each(function() {
        if ($(this).find("ul").length) {
            if(helper < 16) {
                $(".ul1").append($(this));
            }
            if(helper > 15 && helper < 32) {
                $(".ul2").append($(this));
            }
            if(helper > 31) {
                $(".ul3").append($(this));
            }
            helper++;
        }
    });
</script>
</endif-->
<script>
$(document).ready(function() {
    retinaCheck();
    $(".p").each(function() {
        var $this = $(this);
        if($this.html().replace(/\s&nbsp;/g, '').length == 0) {
            $this.remove();
        }
    });
</script>
<script src="../../media/technical_files/js/jquery-ui-1.11.0autocompletemin.js"></script>
<!--[if IE 8]>
<script>window.onerror = function(){ return true;</script>
</endif-->
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/jqueryeventmove.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/jqueryeventswipe.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/jquerymobilecustom.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/unalider.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/magnific.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/form_lightbox.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/socialshareprivacy.js"></script>
<!-- social EN -->
<script src="../../media/technical_files/js/social-1.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/jquerywebchecker.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/spin.js"></script>
<!--[if IE 8]>
<script src="../../media/technical_files/js/vendor_js/rwd-table.js"></script>
</endif-->
<script src="../../media/technical_files/js/home.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/lightbox.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/menus.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/tabs.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/accordion.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/top.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/message-box.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/news.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/table-collapse.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/locales.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/events.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/jquerymatchHeight.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/jqueryvalidate.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/jqueryplaceholder.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/handlebars-v1.3.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/mobile-detectmin.js"></script>
</script>
var md = new MobileDetect(window.navigator.userAgent);
</script>
<script src="../../media/technical_files/js/mobile.js"></script>
<script src="../../media/technical_files/js/modernizr.js"></script>
<script>$(document).ready(function() {
    retinaCheck();
});
</script>
<script>
(function(i,s,o,g,r,a,m){if([GoogleAnalyticsObject]=r;i[r]=i[r]||function(){(i[r].q=i[r].q||[]).push(arguments)},i[r].l=1*new Date(),a=s.createElement(o),m=s.getElementsByTagName(o)[0],a.async=1;a.src=g;m.parentNode.insertBefore(a,m)})(window,document,"script","//www.google-analytics.com/analytics.js","ga");
// create GA=UA-49899280-1; heidelberger.com

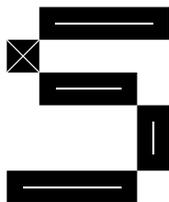
```

PREDICTIVE MONITORING

Die vorausschauende Überwachung erhöht die Maschinenverfügbarkeit und spart Kosten. Denn anders als beim herkömmlichen Monitoring, bei dem nur nachträglich reagiert werden kann, lassen sich mit Predictive Monitoring zukünftige Störfälle anhand von Datenmustern prognostizieren, noch bevor es zur Störung oder gar zum ungeplanten Stillstand kommt. So können schon im Voraus entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden, um eine reibungslose Produktion sicherzustellen. Dazu überwachen Service-Experten rund um die Uhr den Zustand der Kundenmaschinen, einschließlich der angeschlossenen Peripherie- und Farbmessgeräte.

Über Sensoren sendet die Maschine pro Jahr rund 500 Millionen Informationen zum Maschinenzustand auf eine Big-Data-Analyseplattform. Bei Abweichungen der Werte vom definierten Normbereich erhält ein Service-Experte automatisch eine Meldung. Der Spezialist analysiert die Daten und leitet, falls nötig, Maßnahmen ein. Er entscheidet, ob das Problem remote lösbar ist, beim nächsten geplanten Servicetermin mit abgearbeitet werden kann oder ob ein Sofort-Einsatz beim Kunden nötig ist.



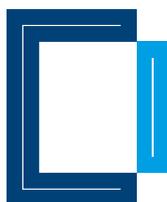
PRINECT SMART BI

Druckereien gewinnen mit Prinect Smart BI wertvolle Einsichten zu allen Geschäftsabläufen – vom Kunden-Erstkontakt bis zur Rechnungsstellung –, um mit den richtigen Entscheidungen den Geschäftserfolg zu steigern.

Prinect Smart BI sammelt dazu die Business- und Produktionsdaten und bereitet sie zu aussagekräftigen Kennzahlen auf. So sehen die Geschäftsführung, der Vertrieb

und die Produktionsleitung anhand der Leistungsdiagramme auf einen Blick die wesentlichen Entwicklungen in ihrem Bereich, etwa zur Verkaufsquote, Produktivität oder Auslastung. Bei Auffälligkeiten wie dem Anstieg der Makulatur können sie mit einem Klick zusätzliche Informationen aufrufen: beispielsweise die Höhe der Makulatur für jede Maschine, für jede Schicht und jeden Bediener sowie für die unterschiedlichen Jobs, um die Ursache für das Problem zu identifizieren und die entsprechenden Maßnahmen zu ergreifen.

Prinect Smart BI ermöglicht es auch, Geschäftschancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen. So lassen sich Kennzahlen für Kunden, Preise, Gewinnmargen und Produkte einfach miteinander verknüpfen und auswerten. Damit wird sichtbar, welche Produkte, Branchen und Kunden profitabel sind und bei welchen Kunden sich mit welchen Produkten höhere Preise durchsetzen lassen.



DIGITAL TRAINING

Digital Training macht das Expertenwissen von Heidelberg online verfügbar. Das druckspezifische Know-how zu Anwendungen und zur Bedienung der Maschine lässt sich überall und jederzeit abrufen, um die Produktqualität und Produktivität zu steigern – an allen Standorten und über Märkte hinweg.

Erfahrene Fachkräfte können gezielt Wissen abfragen, um eine bestimmte Aufgabe zu lösen. Beispiele sind Einstell- oder Wartungsarbeiten an der Maschine, die keine Routine sind. Per Video bekommen sie anschaulich gezeigt, wie sie vorgehen müssen. Nachwuchskräfte oder Quereinsteiger können die praxisnahen Lernmodule in Ergänzung zum Präsenztraining durch Heidelberg nutzen, um das Gelernte zu vertiefen. Mit den multimedialen Trainingseinheiten können Sie systematisch Wissen und Fähigkeiten rund um die Kernthemen Druck- und Verbrauchsmaterialien, Maschine und Verfahren aufbauen oder vertiefen.



TECHNICAL AVAILABILITY

Dieser Service unterstützt Druckereien dabei, die technische Verfügbarkeit der Druckmaschinen zu erhöhen. Ergänzend zum Predictive Monitoring erhalten sie im Heidelberg Assistant jeden Monat KPIs bereitgestellt, die zeigen, wie lange die Maschinen im operativen Modus waren und ob es zu ungeplanten Ausfallzeiten kam. Per Online-Beratung (Online Advisement) können Kunden die Unterstützung eines Experten in Anspruch nehmen, der aus den technischen Daten Handlungsempfehlungen für eine höhere Verfügbarkeit ableitet. Zusätzlich lässt sich vertraglich eine garantierte Verfügbarkeitsquote vereinbaren. Heidelberg sichert dann einen bestimmten Verfügbarkeitsgrad zu und wird die nötigen Maßnahmen einleiten, um dieses Ziel zu erreichen oder zu übertreffen.

Wollen Sie mehr erfahren?
Dann schreiben Sie uns gerne an

📧 ibrahim.celik@heidelberg.com oder
marc.spreen@heidelberg.com

Komplex geht auch einfach

Leistungsdaten zusammensuchen, den Wartungsstatus manuell überwachen, Rechnungen und Verträge mühsam in Papierform verwalten – das war gestern. Denn diese Aufgaben erledigt der Heidelberg Assistant. Einfach per Klick.

Bereits mehr als 1.400 Anwender aus über 800 Druckereien nutzen den Heidelberg Assistant, der vor rund 18 Monaten an den Start ging. Aus gutem Grund: Das digitale Kundenportal vereinfacht und beschleunigt Arbeitsabläufe in der Verwaltung, Produktion, Geschäftsführung und Beschaffung. Per Online-Zugang haben Management und Mitarbeiter rund um die Uhr auf ihrem PC, Smartphone oder Tablet jederzeit dediziert Zugriff auf alle Informationen und Services, die sie für effiziente Betriebsabläufe brauchen.

Zum Beispiel die Buchhaltung. Sie kann sich im Handumdrehen einen Überblick über alle mit Heidelberg abgeschlossenen Verträge, in Anspruch genommene Dienstleistungen und die dazugehörigen Rechnungen verschaffen. Und während der Einkauf dank des Heidelberg Assistant im eShop auf Anrieb passende Teile und Verbrauchsmaterialien findet, erhöht die Produktion die Maschinenverfügbarkeit und die Performance – durch schnellen Zugriff auf Expertenwissen, aktuelle Servicemeldungen, Trainingsmaterialien und vorausschauende Wartungsmeldungen.

Darüber hinaus ist der Heidelberg Assistant ein wertvoller strategischer Sparringspartner für die Geschäftsführung, weil sie damit immer aktuelle Kennzahlen für die Unternehmenssteuerung parat hat. So liefert die Software schnell und unkompliziert Antworten auf Fragen wie: Wann kommt welcher Servicetechniker?

Oder: Wie hoch ist die Auslastung meiner Maschinen? Alle Vorgänge sind in Echtzeit einsehbar und lückenlos nachvollziehbar – über Abteilungen, Schichten und Standorte hinweg. Das schafft Transparenz und vereinfacht die Kommunikation, sowohl intern als auch mit Heidelberg.

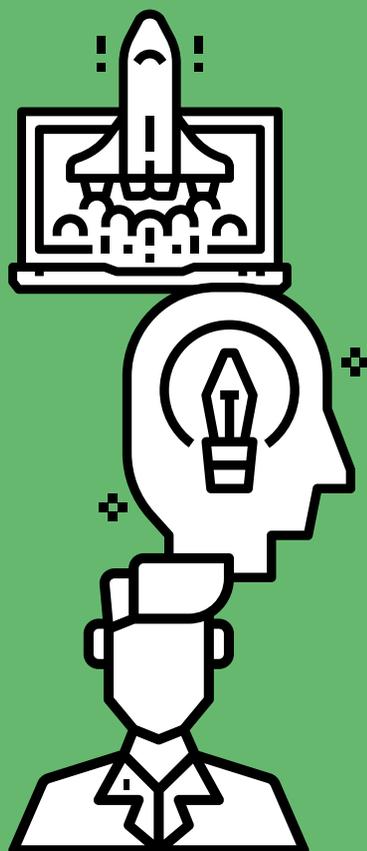
Und das Beste: Der Heidelberg Assistant ist in der Basisversion kostenlos nutzbar und wird ständig weiterentwickelt. Zusätzlich erweitern flexibel buchbare Premium-Services – zum Beispiel umfassende Datenanalysen oder die Bestandsverwaltung der Verbrauchsmaterialien durch Heidelberg – den Funktionsumfang.

Hier können Sie sich direkt für den Heidelberg Assistant registrieren:

 heidelberg.com/de/registry-hda

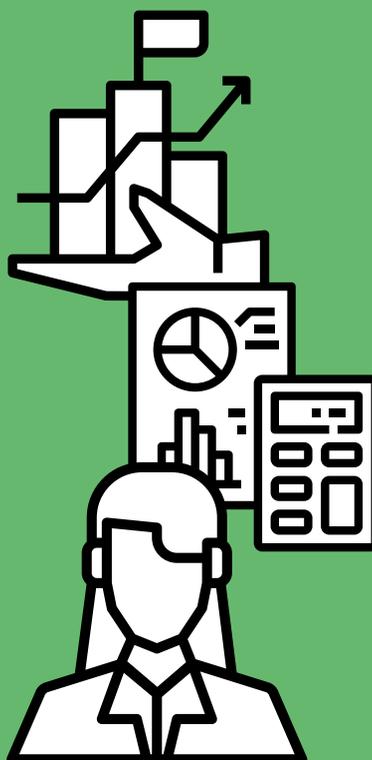
Weitere Informationen zum Heidelberg Assistant finden Sie hier:

 heidelberg.com/de/hda



Potenziale erkennen und nutzen

„Dass wir bei der Nettoproduktivität noch Luft nach oben haben, ahnten wir schon. Bislang konnten wir aber nie genau sagen, wo die Probleme liegen. Der Heidelberg Assistant verschafft uns endlich Klarheit, weil er uns zeigt, wo wir Verbesserungspotenziale haben. Für jede Maschine im Drucksaal liefert er mir die gewünschten Leistungsparameter übersichtlich in Diagrammen aufbereitet an: zum Beispiel Rüst-, Hilfs- und Durchlaufzeiten, Makulaturmenge oder die Anzahl der bedruckten Bogen. Entweder im zeitlichen Verlauf oder im Vergleich zu unseren anderen Maschinen – sogar über Standorte hinweg. Jetzt erkennen wir mit einem Blick, an welchen Maschinen die Rüstzeiten überproportional lang sind. Und wir können gezielt Maßnahmen ergreifen und überprüfen, wie erfolgreich wir damit sind.“



Produktivität erhöhen

„Mit den digitalen Servicemeldungen haben wir unsere Maschinenverfügbarkeit nochmals erhöht. Denn auch ohne tiefe technische Kenntnisse können wir bei Verdacht auf eine Störung eine genaue Beschreibung an Heidelberg übermitteln. Dazu nehmen wir einfach mit dem Smartphone Bild- und Tonaufnahmen vom betreffenden Maschinenteil auf und hängen die Dateien an die Meldung. Diese landet direkt beim Expertenteam von Heidelberg. Während der Bearbeitung sind wir über den Heidelberg Assistant immer auf dem Laufenden und können sogar innerhalb der Meldung interaktiv mit dem Heidelberg Experten kommunizieren. Bei einem geplanten Vor-Ort-Einsatz stellt Heidelberg den vereinbarten Termin direkt in unseren Wartungskalender. So geht kein Termin mehr verloren, und die Maschine kann optimal geplant werden.“



Smarter einkaufen

„Das Tolle ist: Ich bekomme im Heidelberg Assistant alle unsere Maschinen übersichtlich aufgelistet und kann von jeder Maschine aus in den eShop abspringen. Welche wir installiert haben, weiß das System anhand meiner User ID. Ich brauche nur die entsprechende Maschine anzuklicken und erhalte die passenden Verbrauchsmaterialien und Verschleißteile angezeigt. Dann wähle ich das Gesuchte aus – fertig. Das geht schnell und papierlos. Vor allem aber ist der gesamte Bestellvorgang vollständig transparent. Von der Bestellung bis zur Rechnung sind alle Vorgänge für die Buchhaltung und das Controlling leicht auffindbar.“

Heidelberg Assistant ist aktuell in den folgenden Ländern verfügbar:

Deutschland, Schweiz, USA, Kanada, Japan, Polen, Österreich, Australien / Neuseeland, Slowakei und Tschechien. In Planung sind die Länder Frankreich, Großbritannien, Schweden, Dänemark und weitere Länder in Asien.

Oase des Erfolgs

Mit einer klaren Vision von der Zukunft beginnt die Geschichte der Druckerei Al Mawrid. Durch die Spezialisierung auf den Verpackungsdruck hat das Unternehmen in den Vereinigten Arabischen Emiraten vor 20 Jahren die Weichen auf Wachstum gestellt. Und die Fahrt geht in rasendem Tempo weiter.



Über 4.800 Kilometer Luftlinie von Heidelberg entfernt liegt die Millionenstadt Sharjah in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Inmitten neuer Hochhäuser und Hotels, wenige Minuten vom Strand entfernt, erstreckt sich auf rund 17.000 Quadratmetern die Druckerei Al Mawrid. Hier entstehen insbesondere Luxusverpackungen und anspruchsvolle Faltschachteln für namhafte Kosmetikprodukte, Tabakwaren und Lebensmittel. Doch das war nicht immer so.

EINE FAHRT INS UNGEWISSE

1976 als Hausdruckerei der Thomsun Group gegründet, zählten zunächst Etiketten und der Druck von Hüllen für Ton- und Videokassetten zu den Hauptprodukten von Al Mawrid. T.K. Babukutty, der seit 1985 die

Geschäfte der Druckerei führt, erinnert sich: „Wir haben in den ersten 20 Jahren mit Ein- und Zweifarbenmaschinen hauptsächlich Schreibwaren und Kleinwerbemittel hergestellt.“ Einen klaren Fokus auf bestimmte Segmente gab es zu diesem Zeitpunkt noch nicht.

Für eine neue Ausrichtung sorgte kurz darauf die schnell anwachsende Nachfrage von Kunden aus der Tabakwarenindustrie. So hat sich Al Mawrid 20 Jahre nach der Gründung auf den Verpackungsdruck spezialisiert. Eine Entscheidung, die den richtigen An Schub für Erfolg und Wachstum lieferte. Schon damals setzte das Unternehmen auf Maschinen von Heidelberg, etwa die Heidelberg Speedmaster CD 102 mit fünf Farben. Die exzellente



„Mit dem Inline-Drucksystem ICS 670 können wir durch den Druck von Hologrammen oder anderen Sicherheitsmerkmalen eine hohe Fälschungssicherheit gewährleisten.“

K. V. Thomas

Managing Director Thomsun Group

➔ Qualität der Maschinen, der gute Service sowie die Verfügbarkeit von Ersatzteilen hatten den entscheidenden Wettbewerbsvorteil gebracht, ist Babukutty überzeugt. Daher setzt Al Mawrid in der Produktion bis heute ausschließlich auf Druckmaschinen von Heidelberg.

KONSEQUENTE AUSRICHTUNG AUF DEN VERPACKUNGSDRUCK

Die Spezialisierung auf den Verpackungsdruck erwies sich schon bald als richtige Entscheidung. 2005 baute die Al Mawrid eine weitere Halle mit großen Flächen für Produktion und Lager. Und die Anfragen der Kunden trieben das Unternehmenswachstum weiter voran. Neue Maschinen kamen hinzu – eine Speedmaster CD 74-4 LX, CD 102-LYX, SM 102-8-P und SM 52-4. „Wir haben auch die Druckvorstufe und die Weiterverarbeitung stark ausgebaut und so unsere Position als Verpackungsdrucker weiter verbessert“, erzählt Babukutty.

Als das Zigarettengeschäft in den frühen 2000er Jahren boomte, entschied sich die Druckerei zu einem weiteren mutigen Schritt: 2012 investierte sie rund 4,5 Millionen Euro in ein Heidelberg Inline-Drucksystem ICS 670. Zur Ausstattung dieser hoch automatisierten Maschine gehören ein Rollenabwickler, zwei Tiefdruckwerke sowie ein Kaltfolien-Modul. Des Weiteren ist die Druck- und Veredelungsmaschine mit sieben HiDef Flexodruck-Modulen und

der Inline-Flachbettstanze FCL 670 konfiguriert. „Diese Maschine hat uns die Tür zum wachstumsstarken Marktsegment der hoch veredelten Premiumproduktverpackungen geöffnet, weil wir unseren Kunden sehr flexibel und effizient verschiedenste Sonderanwendungen anbieten konnten“, so der Geschäftsführer.

Zum Beispiel stellt Al Mawrid für die Lebensmittelindustrie Spezialkartons aus temperaturbeständigem Material her, das sowohl für den Backofen als auch für den Gefrierschrank geeignet ist. Einen weiteren Vorteil sieht Babukutty im modularen Konzept der Heidelberg ICS 670. „Mit der Easy Value Add-Plattform können wir problemlos Module austauschen oder nachrüsten. Das gibt uns eine enorme Flexibilität, weil wir in kürzester Zeit auf neue Markttrends und Kundenanforderungen reagieren können.“

Auch K. V. Thomas, Managing Director der Thomsun Group, ist hochzufrieden mit der Investition. „Wir arbeiten für internationale Kunden, die weltweit einheitliche Qualitätsanforderungen an ihre Produzenten stellen“, sagt der Gruppenchef. „Mit dem Maschinensystem von Heidelberg können wir hier problemlos in der höchsten Liga mitspielen und den Kunden durch den Druck von Hologrammen oder anderen Sicherheitsmerkmalen zudem eine hohe Fälschungssicherheit gewährleisten“, erläutert Thomas und ergänzt: ➔



Auf 17.000 Quadratmetern produziert Al Mawrid Luxusverpackungen für Kosmetikprodukte, Tabakwaren und Lebensmittel von namhaften Kunden. Entscheidenden Erfolg am Aufstieg der Druckerei hat K. V. Thomas, Managing Director der Thomsun Group (o. r.).





Gründer und Lenker: K. V. Thomas

Ohne ihn würde es Al Mawrid heute vermutlich nicht geben: K. V. Thomas startete seine Karriere bei einem führenden Verlagshaus in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE). Durch seinen ersten Druckjob erhielt er erste Einblicke in die damalige Drucktechnologie und einen Eindruck vom enormen Potenzial der Branche.

1977 brachten K. V. Thomas und sein Partner V. T. John unter der Marke Thomsun Musikkassetten auf den Markt. Vom Produktionsstandort in Dubai aus expandierte Thomsun schon bald in den Mittleren Osten, nach Europa und in die USA. Die Druckbranche hat Thomas dabei nie aus den Augen verloren. 1978 gab er seinen Job auf, um die Druckabteilung des Unternehmens zu übernehmen – die Geburtsstunde von Al Mawrid. Thomas erkannte den wachsenden Bedarf des Akzidenzdrucks in den VAE und gründete noch im gleichen Jahr die Druckerei, die seither zu den führenden Unternehmen der Druckbranche in den VAE zählt.

Die Fähigkeit, alle verfügbaren Ressourcen perfekt zu kombinieren, macht erfolgreiche Unternehmer aus. Auch bei Thomas. Das florierende Kassettengeschäft führte zu steigenden Anforderungen an den Druck der Etiketten und Hüllen für die Kassetten – was wiederum Al Mawrid half, immer weiterzuwachsen. Thomas führte das Unternehmen konsequent nach oben. Durch das schnelle Wachstum des verarbeitenden Gewerbes vor Ort expandierte Al Mawrid im neuen Jahrtausend in die Verpackungsindustrie. Dank regelmäßiger Investitionen und eines qualifizierten Teams mit engagierten Mitarbeitern ist Al Mawrid inzwischen der führende Verpackungsdrucker im Nahen Osten und ein bevorzugter Partner aller führenden Unternehmen in der Region. In enger Zusammenarbeit mit mehreren Abteilungen der Thomsun-Gruppe deckt Al Mawrid ein breites Angebot ab, das von der Markenentwicklung über das Design bis zum Druck und dem Marketing für jedes Unternehmen auf der Welt reicht. Mit mehr als 700 Mitarbeitern ist Al Mawrid das größte Design- und Produktionshaus in der Region.



Al Mawrid und Heidelberg – eine gemeinsame Reise

Höchste Effizienz in der Faltschachtelherstellung: Für die Spezialisierung ihres Geschäfts setzt die Druckerei Al Mawrid auf mehrere ICS 670 aus dem Hause Heidelberg Web Carton Converting (HWCC). Als Hersteller von Faltschachteldruck-Maschinen hat die HWCC der Druckerei damit wichtige Brücken in einen Nischenmarkt der Vereinigten Arabischen Emirate gebaut.

Die HWCC mit Sitz in Weiden ist die Rollen verarbeitende Sparte der Heidelberger Druckmaschinen AG. Mit integrierten Inline-Lösungen ergänzt HWCC die marktführende Position von Heidelberg in der Welt der Verpackungen. Mit dem branchenweit umfangreichsten Vertriebs- und Servicenetzwerk und den meisten Kundeninstallationen im Markt greift HWCC auf einen großen Erfahrungsschatz und umfassendes Anwendungs-Know-how zurück. Damit kann HWCC Verpackungsdrucker bei der Bewältigung neuer Herausforderungen unterstützen und Kundenerwartungen weit übertreffen.

Unter den Augen von Geschäftsführer T. K. Babukutty (o. l.) und Produktionsleiter J. S. Ninan (u. r.) kümmern sich über 360 Mitarbeiter täglich um rund 100 Aufträge. Seit 2016 stehen dafür mehrere Speedmaster XL 106 und Maschinen von MK Masterworks sowie zwei Heidelberg Inline-Drucksysteme ICS 670 bereit.





„Der Markt hat sich stark gewandelt. Das einfache Drucken von Verpackungen war gestern.“

T. K. Babukutty

Geschäftsführer Al Mawrid Printing

➔ „Außerdem hat sich die Investition in die Maschine auch wirtschaftlich längst gerechnet, weil sie Auftragswechsel ohne Maschinenstopps ermöglicht und absolut zuverlässig eine hohe Produktionsgeschwindigkeit bietet.“

Heute zählt die Druckerei über 150 Kunden in und um die Vereinigten Arabischen Emirate zu ihren Auftraggebern, darunter viele namhafte Unternehmen. Aufgrund der steigenden Nachfrage folgte 2018 für Al Mawrid der nächste Meilenstein: Die Druckerei investierte in ein weiteres Heidelberg Inline-Drucksystem ICS 670, zwei Speedmaster XL 106 sowie drei Maschinen von MK Masterworks. Wie die erste Maschine ist auch die neue ICS 670 mit kombiniertem Flexo- und Tiefdruck sowie verschiedenen Inline-Veredelungsmodulen ausgestattet. Die Druckerei hat dabei nicht nur von der flexiblen Produktion profitiert, sondern vor allem auch die Produktions-Durchlaufzeiten erheblich reduziert.

IMMER MEHR MITARBEITER AN BORD

Über 360 Mitarbeiter kümmern sich täglich um rund 100 Aufträge – von der Druckvorstufe und Planung über den Druck, die Weiterverarbeitung, eine Qualitätsprüfung bis hin zur Verpackung.

Wer einmal bei Al Mawrid arbeitet, bleibt meist. Die Mitarbeiterfluktuation ist mit zwei Prozent kaum erwähnenswert. Auch Babukutty fühlt sich dem Unternehmen tief verbunden. Als der zweifache Familienvater aus Indien 1985 die Leitung übernahm, zählte er lediglich 15 Mitarbeiter. Mit seiner Philosophie aus Qualität, Service und Teamwork brachte er es fertig, auch für die Mitarbeiter ein attraktives und innovatives Umfeld zu schaffen.

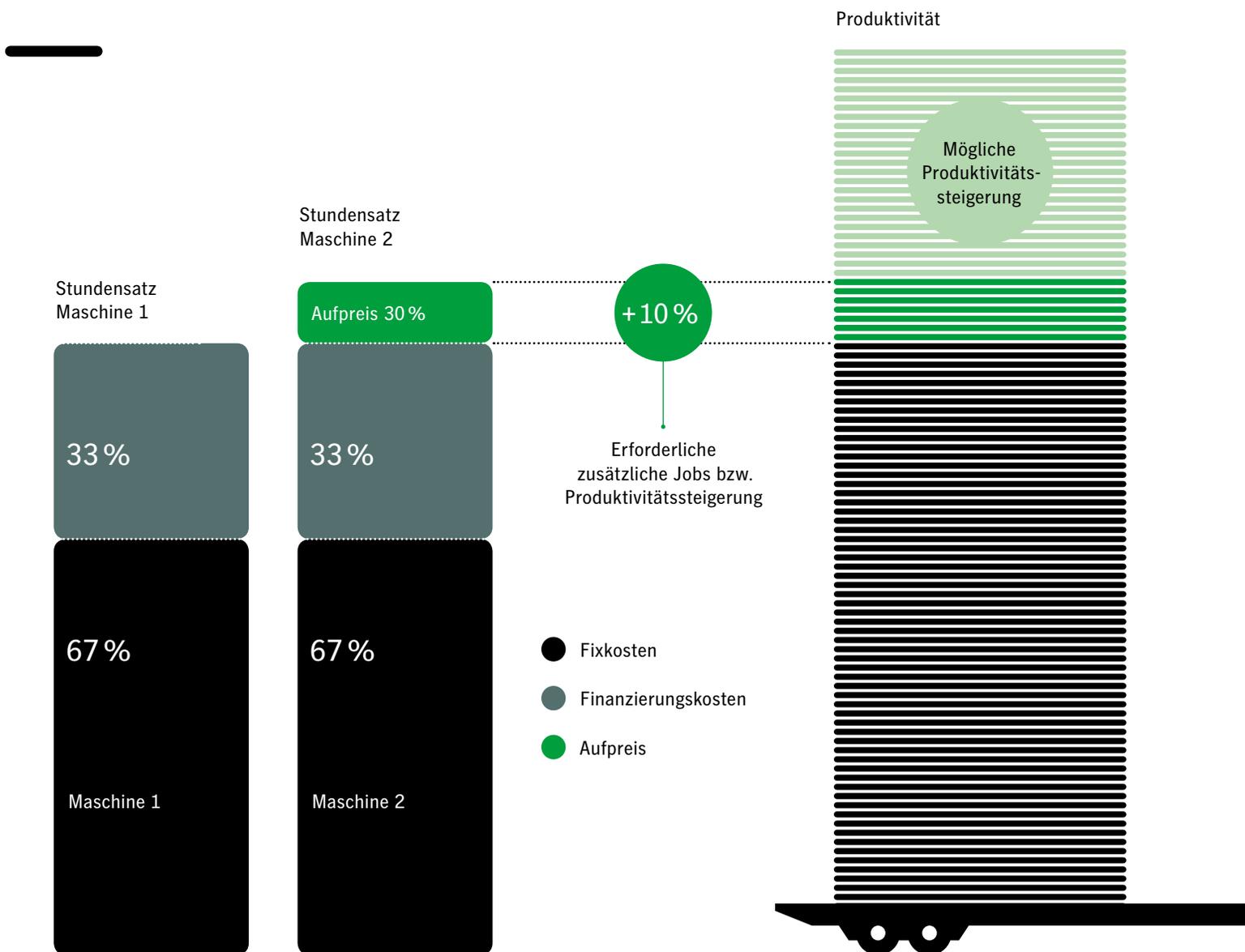
EIN MARKT IM WANDEL

Und der Markt boomt. Die weltweiten Umsätze im Verpackungsdruck steigen jährlich um über fünf Prozent. Am gesamten Druckmarkt macht der Verpackungs- und Etikettenmarkt mittlerweile etwa ein Drittel des Umsatzes aus – im Jahr 2017 rund 250 Milliarden US-Dollar weltweit. Individualisierbare Produkte und höchste Veredelungsqualität geben die Richtung vor.

Zwar vereinen die USA, China und die EU nach wie vor die größten Marktanteile – doch die Umsätze in Schwellenländern steigen überproportional. Al Mawrid setzt seine Kompetenzen zum Beispiel bei Kartondisplays ein, die zur Warenpräsentation am „Point of Sale“ dienen. „Der Markt hat sich stark gewandelt. Das einfache Drucken von Verpackungen war gestern“, sagt Babukutty. „Heute zählen höchste Qualität, innovative Produkte und individuelle Kundenwünsche. Nur mit den neuesten Technologien können wir uns im Wettbewerb behaupten.“ So steuert und automatisiert die Druckerei etwa die Prozesse der Druckvorstufe seit Kurzem mit dem Heidelberg Prinect Production Workflow. Die verstärkte Ausrichtung auf Digitalisierung, Prozessoptimierung und Produktivität zeigen: Die Reise von Al Mawrid geht weiter – direkt in Richtung Zukunft.

Produktivität schlägt Preis

Die Investition in eine neue Druckmaschine hat Auswirkungen auf den ganzen Betrieb und erfordert eine sorgfältige Auswahl. Vor allem bei den Anschaffungskosten lohnt sich ein genauer Blick. Denn wer wettbewerbsfähig bleiben will, braucht Produktivität – und die rechnet sich schneller, als viele denken.



Die Grafik vergleicht die Stundensätze zweier Maschinen. Ein Maschinenmehrpreis von 30 Prozent für Maschine 2 bedeutet, dass sich der Maschinenstundensatz um lediglich 10 Prozent erhöht. Das heißt: Der Druckbetrieb muss nicht 30 Prozent, sondern nur 10 Prozent mehr Jobs produzieren, um einen Maschinenmehrpreis von 30 Prozent zu kompensieren. Erreicht der Druckbetrieb tatsächlich 30 Prozent mehr Output, sinken die Druckkosten um 15 Prozent (110 Prozent Kosten bei 130 Prozent Output).

Wer seine Gewinne steigern will, indem er die Ausgaben für Investitionsgüter reduziert, kann auch Geld verlieren. „In vielen Preisverhandlungen kommt die Frage auf, wie sich der Mehrpreis für eine Speedmaster rechnet. Dabei höre ich oft, dass ein Mehrpreis von 10 Prozent auch 10 Prozent mehr Produktivität erfordert – aber das ist ein Irrtum“, erläutert André Strunk, Produktmanager Sheetfed, und ergänzt: „Die Finanzierungskosten machen ja nur einen Bruchteil der Fixkosten aus. Der entscheidende Hebel liegt in der Produktivität, die für eine schnelle Amortisation der Maschine sorgt. Und hier gilt die Faustformel: Schon 10 Prozent mehr Produktivität genügen, um eine 30 Prozent höhere Investitionssumme zu amortisieren.“

Mit Produktivität sind keine vorübergehenden Leistungsspitzen oder Weltrekorde für die Dauer von einer Stunde gemeint, sondern die tatsächlich erreichte Leistung innerhalb eines Monats, eines Jahres und über die gesamte Nutzungsdauer. Dabei spielen die erreichte Druckgeschwindigkeit und der Automatisierungsgrad eine wichtige Rolle, immer mehr aber auch die Bedienerergonomie und das Auftragsmanagement. Dass Heidelberg Speedmaster hier die Nase vorn haben, zeigen zum Beispiel aktuelle Performancedaten mit Spit-

zenwerten von bis zu 90 Millionen gedruckten Bogen in nur einem Jahr auf einer Speedmaster XL 106 oder eine Speedmaster SX 102 in Japan, die stolze 350 Millionen Bogen in knapp 6 Jahren erreicht.

Eine weitere Quelle zur Beurteilung der tatsächlich erreichten Produktivität sind Gebrauchtmaschinen. „Vergleicht man beispielsweise auf verschiedenen Internetportalen die Totalisatorstände von Gebrauchtmaschinen, stellt man fest, dass Heidelberg Speedmaster im Durchschnitt einen höheren Output haben“, sagt Rainer Wolf, Leiter Produktmanagement Sheetfed.

Das bestätigt eine Studie von Smithers Pira. Dort wurden über 400 Gebrauchtmaschinen von fünf Herstellern analysiert – mit eindeutigem Ergebnis: Heidelberg Speedmaster haben mit Abstand am meisten Bogen gedruckt. So erreichen in der Formatklasse 70×100 Maschinen anderer Hersteller im Schnitt nur 73,5 Prozent der Leistung der Heidelberg Maschinen. „Die Performance der Heidelberg Speedmaster liegt also um 36 Prozent höher. Im Format 50×70 ist der Unterschied sogar noch größer. Hier haben die Maschinen von Heidelberg etwa doppelt so viele Bogen pro Jahr gedruckt“, so Rainer Wolf.

Die Studie von Smithers Pira hat auch untersucht, welchen Einfluss dieser Produktivitätsunterschied auf die Stückkosten hat. Auch hier sind die Ergebnisse eindeutig. So liegen die Druckkosten bei einer Speedmaster XL 106, deren Investitionskosten in diesem Fall 27 Prozent höher waren, mehr als 11 Prozent unter denen von anderen Herstellern. „Auch hier geht die Rechnung auf, denn am Ende schlägt die Produktivität den Preis“, sagt Rainer Wolf.

Die Vorteile höherer Produktivität betreffen bei Weitem nicht nur Großbetriebe. Auch kleinere Druckereien müssen produktiver werden, um am Markt zu bestehen. Mit produktiveren Maschinen lassen sich Produktionsspitzen abfangen und Kosten für Überstunden, Zusatzschichten und Wochenendzuschläge minimieren. Oft können mehrere ältere Maschinen durch nur eine neue Maschine ersetzt werden.

PUSH TO STOP MACHT DEN UNTERSCHIED

Möglich wird dies durch intelligente Maschinensteuerung, die den Bediener gezielt dort unterstützt, wo er selbst zum Engpass wird. Das beginnt jedoch schon viel früher

im Prozess, nämlich in der Druckvorstufe und im Management Information System (MIS). Digital vernetzte Prozesse lassen sich wesentlich besser automatisieren und optimieren als analoge Prozesse.

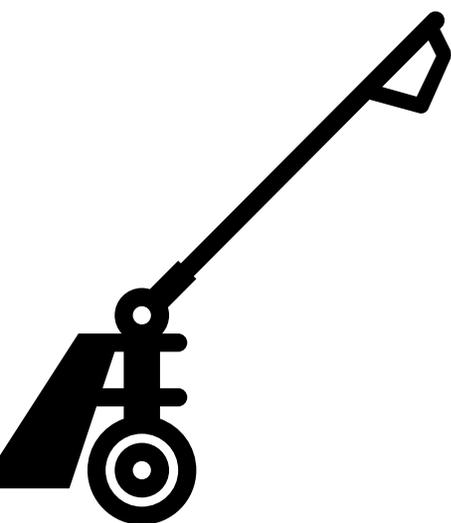
Mit dem Konzept „Push to Stop“ hat Heidelberg einen Paradigmenwechsel in der industriellen Druckproduktion mit Bogenoffset-Maschinen eingeleitet und ein klares Zielbild entwickelt. Wurden bislang Prozesse aktiv durch den Bediener geplant, gestartet und abgearbeitet, übernimmt dies in Zukunft die Maschine bzw. intelligente Prinect Software. Komplett autonom ablaufende Jobsequenzen sowie navigierte Rüstvorgänge bei komplexeren Auftragswechseln sind heute Realität. Zahlreiche Assistenzsysteme halten dem Bediener den Rücken frei und sorgen dafür, dass Höchstleistung nicht die Ausnahme bleibt, sondern zur alltagstauglichen Regel wird. „Als Marktführer im Bogenoffset steht Heidelberg für Qualität und Produktivität. Mit modernster Technologie und intelligenter Software lassen sich deutliche Produktivitätsvorteile realisieren. Vorteile, die sich schnell bezahlt machen und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Kunden steigern“, fasst André Strunk zusammen.

Was unsere Kunden zum Thema Produktivität sagen, erfahren Sie hier:

+ heidelberg.com/de/productivity

Whitepaper dazu? Die Studie und das Whitepaper von Smithers Pira können Sie hier kostenlos herunterladen:

+ heidelberg.com/de/whitepaper-smitherspira



„Ich bin ein Fan des Modells“

In Sachen Subskriptionsmodell zählt Lensing Druck zu den Pionieren. Die Entscheidung sei ein kluger Schachzug gewesen, meint Robert Dembinski, Geschäftsführer Lensing Druck, im Interview. Außerdem erklärt er, welche positiven Nebenwirkungen das Modell hat und weshalb es für Druckereien ein echtes Ass im Ärmel sein kann.

Herr Dembinski, wie möchten Sie als Unternehmen im Markt wahrgenommen werden?

Robert Dembinski: Als der modernste und innovativste Druckbetrieb in Nordrhein-Westfalen (Deutschland). Das klingt jetzt vielleicht ein wenig nach Schulterklopfen, aber so möchten wir von außen wahrgenommen werden, und daran orientieren wir uns. Deshalb legen wir auch besonders großen Wert darauf, immer mit dem modernsten Equipment zu arbeiten, das auf dem Markt verfügbar ist.

Haben Sie sich deshalb für das Subskriptionsmodell entschieden?

Unser großes Glück ist, dass wir einen Verlag als Muttergesellschaft haben. Trotzdem war das Subskriptionsmodell für uns interessant, weil wir uns ständig fragen, wie wir unseren Druckbetrieb weiter optimieren können. Und da hat das Gesamtpaket von Heidelberg genau gepasst.

Wie haben Sie davon erfahren?

Ende 2017 wollten wir uns eine neue Maschine anschaffen und haben verschiedene Angebote eingeholt. Heidelberg stellte uns das Modell vor, das zu dem Zeitpunkt noch gar nicht auf dem Markt war. Wir fanden das Konzept auf Anhieb stimmig, und so waren wir die erste Offset-Druckerei in Deutschland, die den Vertrag unterschrieben hat.

Was macht das Modell für Sie so attraktiv?

Es ist für uns die perfekte Methodik, um die Performance zu steigern. Ich bin davon überzeugt, dass wir allein mit dem Kauf einer Maschine nicht die gleiche Leistungssteigerung erreicht hätten – vor allem nicht in dieser kurzen Zeit.

Warum nicht?

Neben der neuen Speedmaster XL 106 war der Schlüssel zur Leistungssteigerung bei uns das im Vertrag enthaltene Beratungskonzept Performance Plus. Davon





Robert Dembinski will zu jeder Zeit mit dem modernsten Equipment arbeiten. Deshalb ist der Geschäftsführer von Lensing Druck ein beken- nender Anhänger des Subskriptionsmodells von Heidelberg.



Qualitätskontrolle an der Speedmaster XL 106. In Kombination mit Performance Plus konnte Lensing Druck die Rüstzeiten an der neuen Maschine um rund 40 Prozent verkürzen.

„Für uns ist das Subskriptionsmodell interessant, weil wir uns ständig fragen, wie wir unseren Druckbetrieb weiter optimieren können.“

Robert Dembinski

Geschäftsführer Lensing Druck

➔ haben wir enorm profitiert, weil die neue Speedmaster XL 106 eine ganz andere Arbeitsweise erfordert, wenn man die vollautomatischen Fähigkeiten der Maschine voll ausreizen will. Damit wir das können, haben die Experten von Heidelberg alle Prozesse analysiert und dabei jedes Detail auf Herz und Nieren geprüft. Zum Beispiel die Laufwege der Drucker, wie das Papier oder die Druckplatten an die Maschine kommen. Heidelberg hat Wege aufgezeichnet und alle minutiös aufeinander abgestimmt, ja regelrecht durchchoreografiert – selbst die Abfallentsorgung. Genau das war es, was wir wollten: die Produktivität bis zum Limit treiben und auf Augenhöhe mit den Besten sein.

Woher wissen Sie, wer die Besten sind?

Weil es Heidelberg weiß und dieses Wissen mit uns teilt. Monatlich schalten wir uns in einer Konferenz zusammen und bekommen alle Zahlen, die wir dafür brauchen. So sehen wir beispielsweise, wo wir bei Rüstzeiten im Vergleich zu anderen Betrieben stehen, die mit den gleichen Maschinen drucken. Und wir erkennen sofort, an welchen Stellen im Prozess wir noch Nachholbedarf haben.

Wo konnten Sie Ihre Prozesse signifikant verbessern?

Das waren mitunter kleine Änderungen – aber mit großer Wirkung. Von selbst wären wir da gar nicht unbedingt darauf gekommen. Etwa, die Platten schon in der Vorstufe abzukanten und an die Maschine zu bringen, damit sie der Drucker nicht mehr abholen muss. Oder eine Bereitstellungszone für Papier vor der Maschine einzurichten, damit die Drucker auch hier kürzere Laufwege haben.

Es lohnt sich tatsächlich, beim Rüstprozess jeden Handgriff zu prüfen und entsprechend zu optimieren. Selbst wenn wir durch eine einzelne Optimierung am Ende nur zehn Sekunden gewinnen, kommen bei rund 15.000 Plattenwechseln pro Jahr einige Stunden zusammen.

Insgesamt konnten wir unsere Rüstzeiten durch die verschiedenen Optimierungen um etwa 40 Prozent verringern. Übrigens hat sich Performance Plus auch positiv auf die Produktivität der anderen Maschinen ausgewirkt. ➔

Lensing Druck: Full Service auf Speed

Lensing Druck ist ein Unternehmen von Lensing Media, dem zweitgrößten Zeitungsverlag im deutschen Ruhrgebiet, der so traditionsreiche Zeitungen wie die Ruhrnachrichten herausgibt. Der Verlag wurde 1870 von Heinrich Lensing gegründet. Sein Sohn, der Zeitungsmacher und spätere Bundestagsabgeordnete Lambert Lensing, hat unter anderem am Grundgesetz der Bundesrepublik Deutschland von 1949 mitgeschrieben.

In den 1970er- und 1980er-Jahren übernahm der Verlag weitere regionale Zeitungen, beteiligte sich an Radiosendern und stieg als privater Dienstleister in das Geschäft der Postzustellung ein. Lensing Druck ist seit seiner Gründung fester Bestandteil dieses Hauses, das seit über einem Jahrhundert als Familienunternehmen geführt wird.

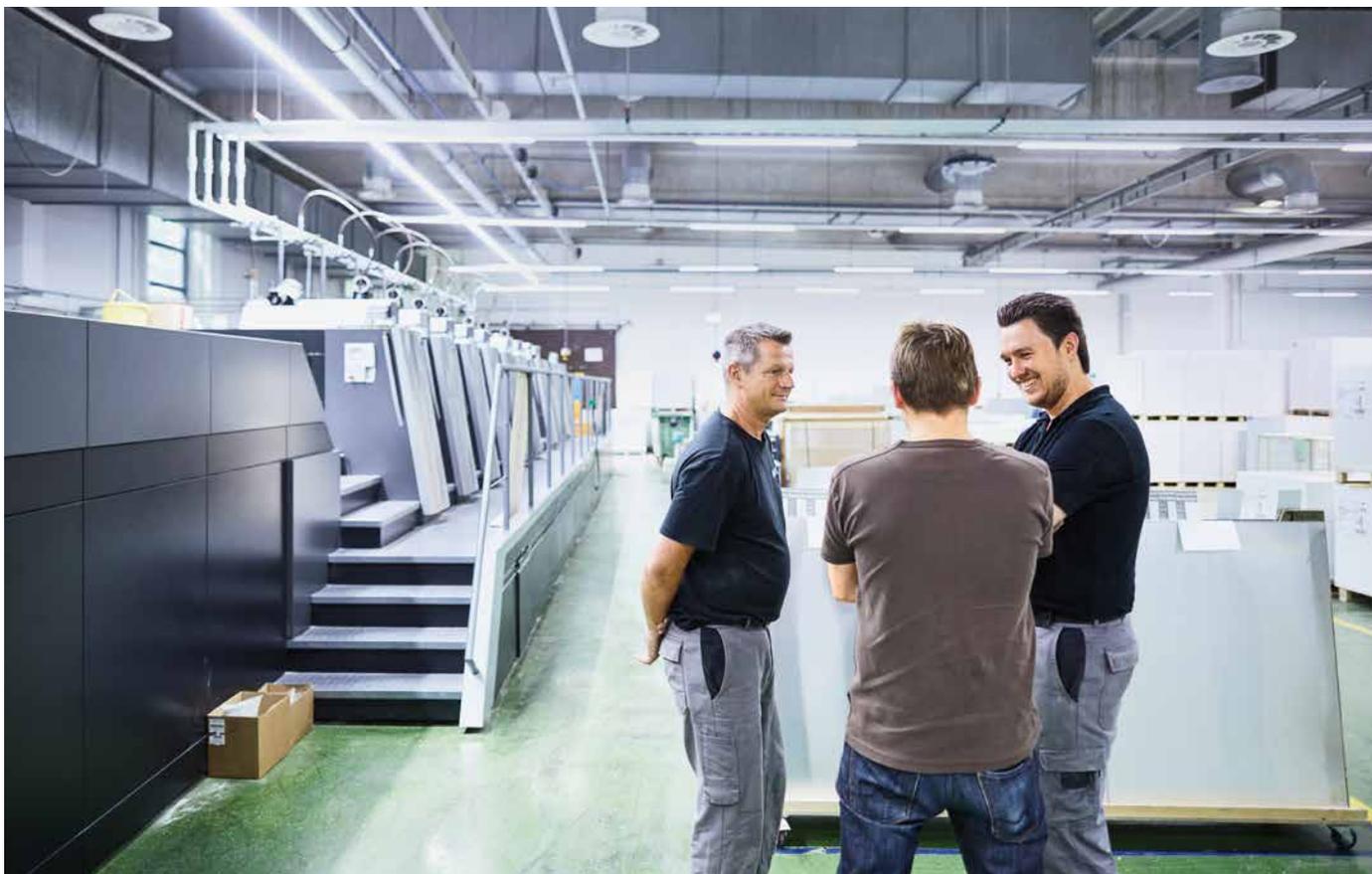
Ein Meilenstein war Anfang 2015 die Übernahme der Druckerei Hitzegrad. Seitdem bündelte das Unternehmen den Bogenoffset- und Digitaldruck an einem neuen Standort in Dortmund-Kley.

Heute beschäftigt Lensing Druck 120 Mitarbeiter auf einer Fläche von 6.000 Quadratmetern. Herzstück ist eine Druckmaschine von Heidelberg, eine Neunfarben Speedmaster XL 106 mit Lackwerk. Pro Jahr druckt Lensing im Schnitt 65 bis 70 Millionen Bogen. Dabei kommt lediglich ein Teil der jährlich rund 4.500 Aufträge aus dem eigenen Verlag.

Die Kunden von Lensing Druck stammen aus dem Kultur-, Vereins- und Verlagswesen sowie aus Industrie und öffentlicher Hand, für die Lensing Broschüren, Kunstkataloge und Magazine und Bücher druckt.

Lensing Druck positioniert sich als Komplettdienstleister für Mediaservices, der neben dem klassischen Druck auch Konfektionierungs-, Logistik- und Lettershop-Services anbietet. Künftig möchte die Druckerei ihre Potenziale noch besser nutzen. Zum einen, indem sie verstärkt auf Cross-Selling-Effekte setzt und enger mit dem Verlagsvertrieb zusammenarbeitet. Zum anderen, indem das Druckunternehmen die Produktivität seiner Maschinen optimiert. Ein wichtiger Hebel hierfür ist das Subskriptionsmodell von Heidelberg.





Produktivität am Limit: Damit die Druckerei die vollautomatischen Fähigkeiten der Speedmaster XL 106 voll ausreizen kann, haben Experten von Heidelberg alle Prozesse analysiert und dabei auch die Laufwege der Drucker optimiert.



Inwiefern?

Teilweise arbeiten unsere Drucker an der Speedmaster sowie an anderen Maschinen. Die an der Speedmaster neu gelernte Arbeitsweise übernehmen sie dann natürlich auch bei der Arbeit mit anderen Maschinen. Dadurch ist unsere zehn Jahre alte Maschine eines Wettbewerbers jetzt 15 bis 20 Prozent produktiver.

Wie sieht Ihr Fazit zum Subskriptionsmodell aus?

Wir haben von Anfang an gesagt, dass wir Innovationsführer sein und das Maximale an Performance herausholen wollen. Mit dem Modell erreichen wir genau dies: Wir haben nicht nur die neueste Heidelberg Maschine im Einsatz, sondern wir fahren diese Maschine mit der bestmöglichen Produktivität. Letztlich ist es egal, ob mir die Maschine gehört. Es kommt nur darauf an, dass sie profitabel arbeitet. Und das tut sie. Deshalb bin ich ein Fan des Subskriptionsmodells.

Außerdem hat uns das Gesamtpakt ganz entscheidend dabei geholfen, die Komplexität unserer Prozesse zu reduzieren, der Aufwand insgesamt ist wesentlich geringer als vorher. So hat sich zum Beispiel der gesamte Bestellprozess für uns radikal vereinfacht, weil Heidelberg alles zur Verfügung stellt, was wir zum Drucken benötigen, und dabei sogar die komplette Logistik übernimmt. Das Modell zahlt sich für uns also in mehrfacher Hinsicht aus.

Gesetzt den Fall, Sie wären Geschäftsführer eines kleineren Betriebs. Würden Sie sich dann auch für das Modell entscheiden?

Das wäre im Detail zu prüfen. Für kleinere Betriebe halte ich das Modell nur bedingt für geeignet, weil sie die zusätzlichen Kapazitäten auch verkaufen müssen und dazu eventuell nicht die Möglichkeit haben. Für mich ist wichtig, dass sich Druckbetriebe egal welcher Größe nicht auf dem eigenen Fachwissen ausruhen, sondern offen für das Wissen von externen Partnern wie Heidelberg sind. Sogar erfahrene Drucker können hier noch etwas lernen. Im Druckprozess gibt es nichts, das sich nicht noch verbessern ließe.

An welchen Verbesserungen arbeiten Sie aktuell, um Ihre Produktivität weiter zu steigern?

Technisch sind wir inzwischen schon ganz gut aufgestellt. Aber in einigen Punkten sollten wir noch zulegen, etwa bei der Einrichtemakulatur oder bei der Fortdruckgeschwindigkeit. In welchen Bereichen noch Luft nach oben ist, sehen wir in der grafischen Benchmark-Übersicht von Heidelberg, in der die Schlüsselparameter von mehr als hundert anderen Maschinen gelistet sind. Und ich wäre kein guter Geschäftsführer, wenn ich nicht dahin wollte, wo die Besten sind.

So funktioniert Heidelberg Subscription: im Video anschauen

 heidelberg.com/de/video-subscription



Tempo-Turbo für das ganz große Format

Neue Ausstattungshighlights wie der CutStar 162 und ein hochproduktives Dünndruckpaket steigern die Effizienz des Großformats von Heidelberg um annähernd 100 Prozent. Zum Beispiel beim Online-Drucker Saxoprint, der seit Kurzem eine entsprechend ausgerüstete Speedmaster XL 162 einsetzt.

Kunden aus ganz Europa bestellen bei Saxoprint. Jeder Auftrag ist anders, entsprechend vielfältig sind auch die verwendeten Bedruckstoffe. Die Online-Druckerei steht für gute Preise, einwandfreie Qualität und kurze Lieferzeiten. Dank industrialisierter Prozesse und modernstem Equipment bearbeitet das deutsche Unternehmen in Dresden täglich rund 5.000 Jobs. Aufträge, die im Web-Shop eintreffen, werden in Sammelformen gebündelt und auf sechs Großformat-Boliden von Heidelberg verteilt, darunter auch die jüngste Errungenschaft von Saxoprint: eine Achtfarben Speedmaster XL 162 mit Wendung – und mehreren Weltneuheiten.

So ist die Maschine von Saxoprint weltweit die erste mit dem neuen CutStar 162. Der Rollenquerschneider kann bis zu 3,2 Tonnen schwere Papierrollen aufnehmen und verbindet nun auch im ganz großen Format die Kostenvorteile des Rollen mit der Flexibilität des Bogenoffsets. Saxoprint profitiert aber nicht nur von der günstigeren Rollenware, sondern spart auch einen Prozessschritt. Denn dank der hohen Schneidgüte des CutStar 162 mit Toleranzen von unter 0,3 Millimetern lassen sich die Bogen direkt weiterverarbeiten. Rütteln? Entfällt. Auch dank der hohen Auslagequalität des Doppelgreifers, der zusätzlich den Wegfall der bisher nötigen Freiräume auf dem Bogen für Bogenführung und Bogenbremsen ermöglicht. Der Vorteil: Druckflächen, die bislang nicht bedruckt werden konnten, lassen sich nun produktiv nutzen, weil mehr Jobs auf einer Sammelform untergebracht werden.

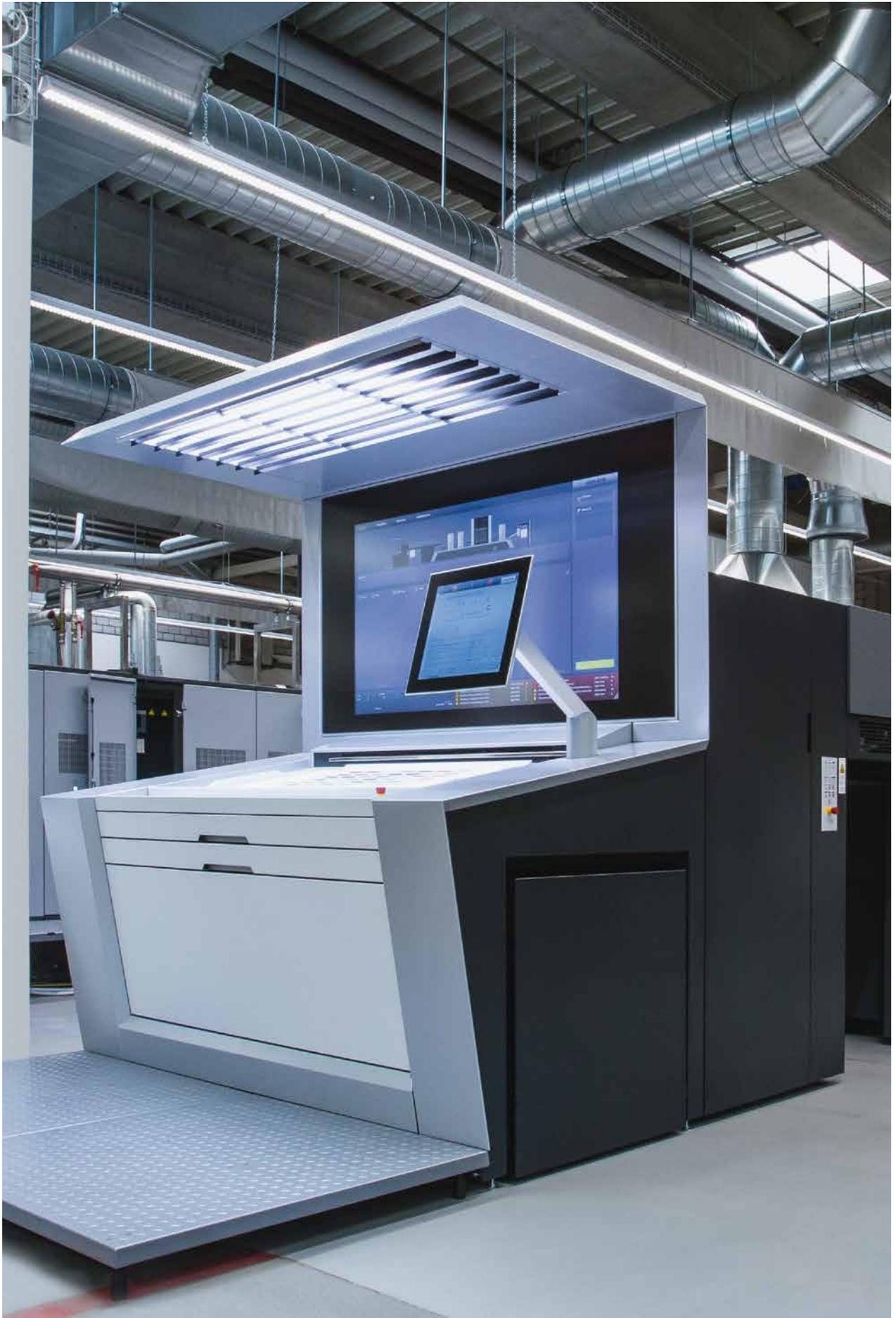
Ebenfalls neu an der Maschine ist ein erweitertes Dünndruck-Paket, das die Produktionsstabilität auch bei schwierigen Materialien erhöht. Ohne zeitraubende Suche nach den richtigen Parametereinstellungen lassen sich damit bis zu 1.500 mehr Bogen verschiedenster Materialien pro Stunde drucken, weil das Papier auch bei höherer Geschwindigkeit stabil durch die Maschine läuft. Für noch mehr Tempo sorgt der vollautomatische Druckplattenwechsel mit einem optimierten Wechselszenario. Vollautomatisch werden erst alle alten Platten ausgeworfen, dann die neuen zugeführt. Zeitersparnis: rund 40 Sekunden. Zudem ist es nun möglich, flexibler zu waschen, nämlich je nach Kundenanforderung vor, zwischen oder nach dem Wechsel der Druckplatten. Dank kürzerer Rüstzeiten, weniger Unterbrechungen und einer höheren Produktionsgeschwindigkeit ist die neu installierte Speedmaster XL 162 fast doppelt so effizient wie Maschinen mit Standardausrüstung.

Neuerungen gibt es übrigens auch für die Speedmaster XL 162 mit UV-Ausstattung. So ist nun auch für dieses Maschinenmodell die LED-Technologie verfügbar. Zudem sorgt eine CAN-Bus-Schnittstelle dafür, dass sich alle wichtigen Funktionen direkt am Maschinenpult bedienen lassen.

Erleben, wie Saxoprint mit der Speedmaster XL 162 und dem CutStar produziert:

 heidelberg.com/testimonial-saxoprint

Flexibilität in ganz Groß:
Mit dem Rollenquerschneider CutStar für die Speedmaster XL 162 kann Saxoprint Geschäftsführer Klaus Sauer für die Produktion im 7B-Format jetzt wahlweise Bogen- oder Rollenware nutzen.



Den entscheidenden Schritt voraus

Statt wechselnden Anforderungen hinterherzulaufen, eilt die Rondo AG dem Markt voraus. Der Schweizer Pharmaverpackungsspezialist mit insgesamt vier Standorten in Europa und Nordamerika hat dazu seine Faltschachtelproduktion mithilfe der Heidelberg Primefire 106 so schlank und flexibel gestaltet, dass er mit zukunftssträchtigen Services wie Supply-on-Demand und variablem Datendruck zusätzliche Wachstumspotenziale erschließen kann.

Auch in der Pharmabranche ticken die Uhren immer schneller. Infolge einer zunehmenden Personalisierung der Medizin geht der Trend zu unterschiedlichen Packungsgrößen sowie einer zunehmenden Anzahl an Sprach- und Länderversionen. All das lässt die Auflagen schrumpfen. Gleichzeitig takten Pharmahersteller die Bereitstellungszeiten ihrer Medikamente heute spürbar enger als noch vor wenigen Jahren und verlangen damit von Verpackungsdruckern ein Höchstmaß an Agilität. „Die Bedarfe werden immer kurzfristiger gemeldet bei einer steigenden Variantenvielfalt der Aufträge“, erklärt Joachim Hoeltz, CEO der Rondo AG.

SUPPLY-ON-DEMAND-SERVICE FÜR KLEINAUFLAGEN

Das Unternehmen mit Sitz in Allschwil bei Basel hat daher durch Prozessautomation und Datenanbindung an das ERP-System der Auftraggeber die Reaktionsschnelligkeit der Produktionskette erhöht und bietet seit 2017 einen Supply-on-Demand-Service für Kleinauflagen an. Für einen

internationalen Pharmakonzern produziert Rondo beispielsweise jede Woche just in time rund 200 Aufträge in Auflagenhöhen zwischen 100 und 5.000 Bogen. Innerhalb von fünf Tagen ab Auftragseingang wickelt Rondo die Produktion ab: vom Erzeugen und Einplanen der Druckjobs und Aufteilen auf die Produktionslinien über das Drucken, Stanzen und Kleben einschließlich Qualitätsinspektion bis zur Lieferung der Faltschachteln an den Kunden. Gedruckt wird auf einer Heidelberg Speedmaster XL 105 Wendemaschine mit Lackwerk im klassischen Offset-Druck.

Was jedoch heute on demand ist, das kann morgen schon zu langsam sein. Seit vergangenem Jahr verstärkt daher das industrielle Digitaldrucksystem Heidelberg Primefire 106 die Produktion. Grund sind die aktuellen Entwicklungen: Laut Hoeltz sind die Auflagenhöhen im Supply-on-Demand-Segment allein im letzten Jahr nochmals um 20 Prozent auf jetzt durchschnittlich 2.500 Bogen zurückgegangen. Ein Ende des Trends ist nicht in Sicht. Rondo

erwartet künftig vermehrt Losgrößen zwischen 100 und max. 2.000 Bogen bei noch kürzeren Lieferzeiten. Bei diesen Auflagen stößt selbst eine stark verschlankte Offset-Produktion an ihre Grenzen. „Mit der Primefire können wir unseren Supply-on-Demand-Service und unsere Marktposition zukunftsicher ausbauen“, ist Hoeltz überzeugt. Zusätzlich bietet die Primefire vielfältige Möglichkeiten im Bereich Individualisierung und Serialisierung.

HÖCHSTE DRUCKQUALITÄT AUCH BEI SONDERFARBEN

Rondo beschäftigt sich seit Jahren intensiv mit dem Digitaldruck. Der Einstieg in die Technologie scheiterte jedoch bislang an den außerordentlich hohen Ansprüchen der Pharmabranche, etwa in Bezug auf die Produkt- und Fälschungssicherheit. „Wir haben zahlreiche Digitaldruckmaschinen ausgiebig getestet, letztlich hat uns aber nur die Primefire 106 voll überzeugt. Bei der Druckqualität hat die Maschine sogar unsere Erwartungen übertroffen. Die Farbwiedergabe und -stabilität



→ sowie das Register sind überragend. Das Druckbild ist vergleichbar mit dem im Offset-Druck“, erklärt Giovanni De Luca, Director Operations Schweiz bei Rondo.

Eine kritische Rolle im Pharmabereich spielen wegen des Fälschungs- und Verwechslungsschutzes die Sonderfarben. Die Primefire 106 deckt durch die 7-Farben-Bildgebung rund 90 Prozent des Pantone-Farbraums ab. Und dies bei einer hohen Farbverbindlichkeit über unterschiedliche Materialien und Auflagen hinweg. „Wir können jederzeit ein verlässlich reproduzierbares Druckbild für eine Null-Fehler-Produktion erzeugen“, sagt De Luca. Das direkte Bildgebungsverfahren vermeidet per se Farbschwankungen, da es ohne Variablen wie etwa Gummitücher oder Druckplatten auskommt. Gleichzeitig entfallen beim Auftragswechsel mit Sonderfarben die Rüstzeiten.

„Mit der Primefire haben wir einen sehr guten Mix in der Druckproduktion. Die Maschine passt dank des B1-Formats perfekt zur Speedmaster XL 105. Wir können je nach Jobanforderung die entsprechende Maschine wählen“, hebt Hoeltz hervor. Auflagen unter 1.200 Bogen und Jobs mit sehr kurzen Lieferzeiten kann Rondo auf der Primefire fertigen, höhere Auflagen übernimmt die Speedmaster. Datengesteuerte automatisierte Prozesse senken die Rüstzeiten bei der Primefire fast auf null. Rüst- und Standzeiten fallen einzig beim Material- und Lackplattenwechsel und für die Kalibrierung an, die Rondo alle 2.000 Bogen wegen der hohen Qualitätsanforderungen vornimmt.

DYNAMISCHE CODIERUNG UND INLINE-BOGENINSPEKTION

Aktuell optimiert Rondo gemeinsam mit Heidelberg die Primefire für den Pharmabereich. „Unser Markt ist aufgrund der zahlreichen Regularien sehr speziell“, sagt De Luca. Das Ziel: zusammen mit Heidelberg und der Primefire der Vorreiter im Pharmamarkt sein.

Die laufenden Feldtests beschäftigen sich mit erweiterten Serialisierungsmöglichkeiten wie dynamischen Codes und der Inline-Bogeninspektion. Das Datenhandling zur Erzeugung der Codes, die aus verschiedenen Daten wie Abpack- und Verfallsdatum sowie LOT-Nummer teilweise für jede Faltschachtel individuell generiert werden, erfolgt über das Digital Frontend

der Primefire. Bei der Inline-Bogeninspektion für eine Null-Fehler-Produktion gleicht eine Kamera den gedruckten Bogen mit dem Vorstufen-PDF ab, bei gleichzeitiger Dokumentation der Prüfergebnisse.

Rondo ist hochzufrieden. „Die Primefire 106 bietet uns die perfekte Produktionsumgebung für die sichere und wirtschaftliche Umsetzung von Kleinstauflagen bis zur Losgröße 1“, sagt Hoeltz. Das ist die Voraussetzung für weiteres Wachstum im Supply-on-Demand-Segment. Darüber hinaus kann Rondo mit der Primefire bestimmte Sicherheitsmerkmale wie den „China Code“ künftig inline realisieren und zusätzlich neue Services rund um die Serialisierung und Codierung anbieten. Das Unternehmen ist gut für die Zukunft aufgestellt – und damit wieder einmal den entscheidenden Schritt voraus.

Primefire 106 bei Rondo live erleben können Sie hier:

▶ heidelberg.com/de/testimonial-rondo



Hält besser & glänzt stärker

Der neue FoilStar Cure sorgt für prozessstabile Inline-Kaltfolien-Veredelungen im UV-Etikettendruck.

—

Inline-Veredelungen mit Kaltfolie liegen im Trend. Schließlich zaubert das Verfahren nicht nur faszinierende Effekte auf Verpackungen, sondern ist dabei auch deutlich schneller, flexibler und günstiger als Heißfolie. Außerdem lässt sich Kaltfolie im Vergleich zu metallisierten folienkaschierten PET-Kartonagen besser recyceln, weil sich die auf den Bedruckstoff übertragenen Alu-Pigmente beim Entsorgen leichter ablösen.

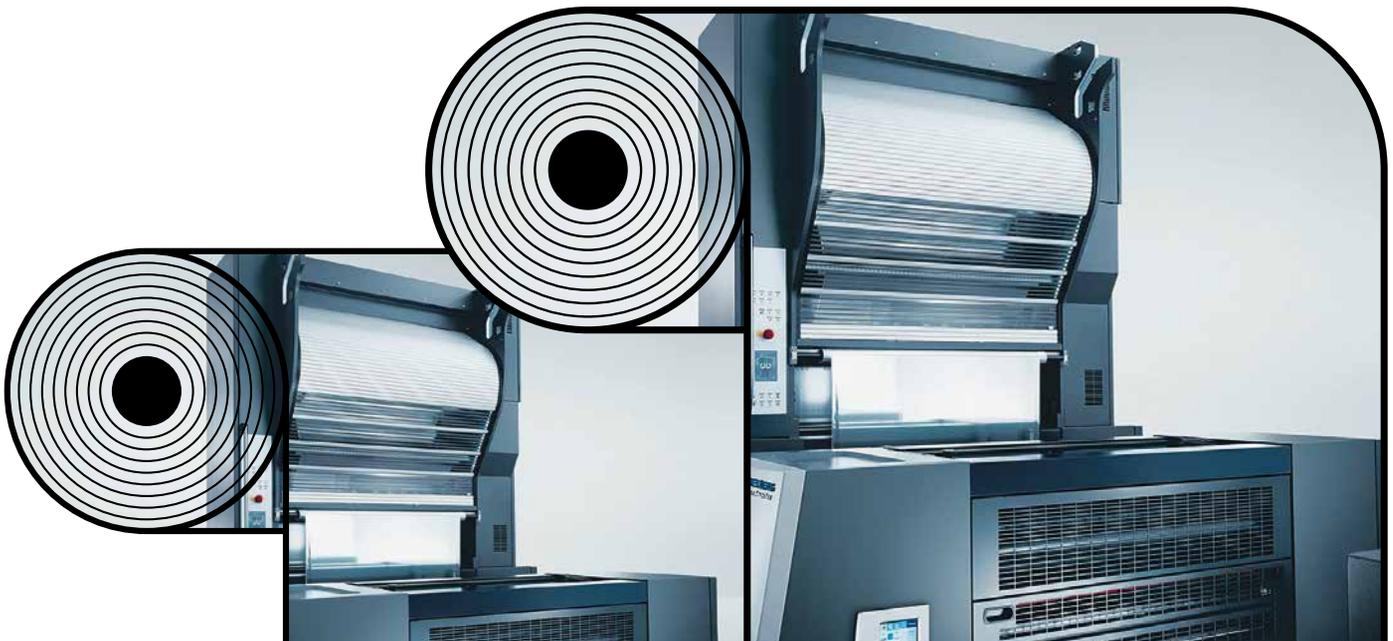
Doch obwohl der weltweite Verbrauch an Kaltfolie zunimmt, konnte sich das Verfahren in den Bereichen Sheetfed Inmould und Blowmould-Labeling bislang kaum durchsetzen. Der Grund: mangelnde Prozessstabilität und damit ein Ärgernis für Druckereien und ihre Kunden. Der FoilStar Cure von Heidelberg löst diese Thematik vorrangig mit dem Einsatz von dedizierten LED-UV-Kaltfolienklebern und -Farben sowie mit Dry Star LED UV-Trocknern. Denn

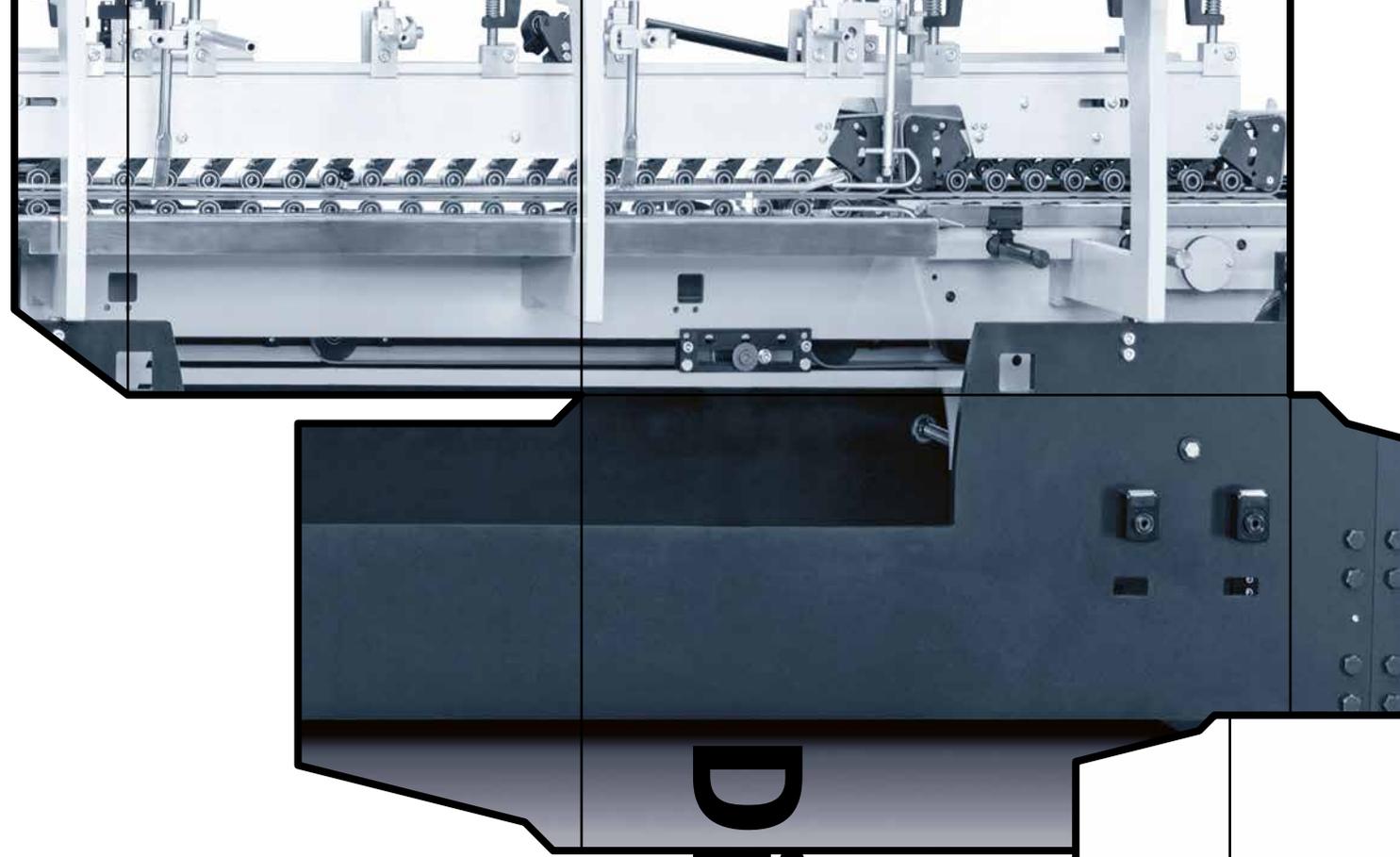
beim FoilStar, der sich auf jeder Druckmaschine mit entsprechender Ausstattung nachrüsten lässt, hat Heidelberg die Bahnführung so optimiert, dass die Folienbahn länger auf dem Druckzylinder verbleibt. Das Resultat: besser haftende sowie stärker glänzende Pigmente und eine hohe Prozessstabilität, die insbesondere Inmould-Etikettendruckern neue Anwendungsmöglichkeiten eröffnet.

Mehr zum Verpackungstrend Kaltfolie gibt es in unserem Expert Talk:

➕ heidelberg.com/de/experttalk-cold-foil

FoilStar Cure





Diana Go

Kleines Kraftpaket

Für den perfekten Einstieg ins Verpackungsgeschäft – die neue kompakte Faltschachtel-Klebmaschine Diana Go

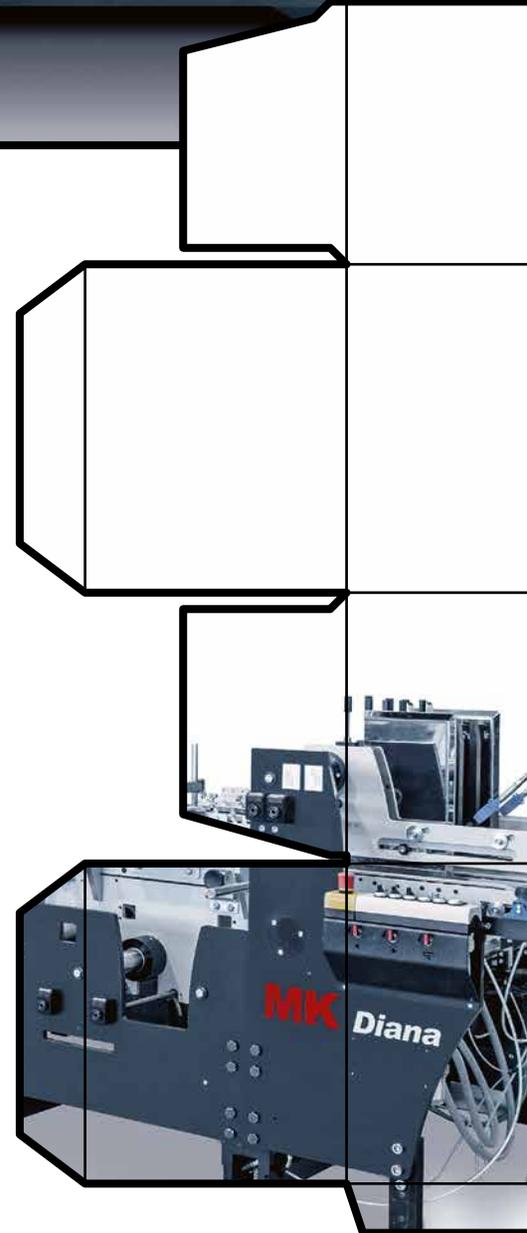
Flexibel, kompakt, produktiv: Die Faltschachtel-Klebmaschine Diana Go 85 von MK Masterwork, die von Heidelberg exklusiv vertrieben wird, ist die ideale Wahl für Akzidenz- und Verpackungsdrucker, die ins Packaging einsteigen beziehungsweise ihre Produktionskapazitäten ausweiten wollen. Denn obwohl sie mit einer Gesamtlänge von 9,8 Metern auch auf kleinen Stellflächen Platz findet, steckt das neue Modell im Kurzdesign randvoll mit bewährter Diana Technik.

So produziert die Diana Go zum Beispiel Längsnaht- und Faltbodenschachteln sowie Kuverts oder CD-Hüllen mit einer Laufleistung von 250 Metern pro Minute (optional 300 m/min). Dabei lassen sich Kartons in Breiten von 75 bis 850 Millimetern und Grammaturen von 200 bis 600 Gramm verarbeiten. Je nach Bedarf ist die Diana Go mit Leim-, Kontroll- und Ausschleus-

Systemen aufrüstbar. Diana Go bietet eine einfache und intuitive Handhabung, eine selbsterklärende Menü-Navigation und Touchscreen-Bedienung. Zudem punktet sie mit kurzen Rüstzeiten – so dauert zum Beispiel der Riemenwechsel keine 60 Sekunden.

Technische Spezifikationen und alle Features der Diana Go finden Sie hier:

 heidelberg.com/de/diana-go





A SELECTION OF WEDDING CAKE,
MACARONS, CHOCOLATE BROWNIES
AND FRESH BERRIES

12 x 18 cm (4 3/4 x 7 1/2 inch) (100 pieces, 50 g/1.8 oz)

KATHARINA MÜLLER
HAHNWEG 11
69168 WIESLOCH
DEUTSCHLAND



*...who alone knows the secret of making
it to others and getting rich within."*

- Clemens von Brentano

Thank you for making our day much
more special with your meaningful gift,
warm thoughts and sharing in our love.

We are so thankful and look forward to
sharing many more memories with you!

Many Thanks,
Sophie & Michael



→ SOPHIE
WEDDING DAY
MICHAEL ←



→ SOPHIE
WEDDING DAY
MICHAEL ←

EMILIE STEGER
DRAHTWEG 9
60311 LIEBESHEIM



→ KRISTIN
BROWN ←



WITH
LOVE



→ TEAM
BRIDE ←

100% recycled paper, 100% recycled paper, 100% recycled paper

Ja, ich will!

Von der Einladung bis zur Dankeskarte: Das Versafire Wedding Kit von Heidelberg bietet neue Inspirationen und veranschaulicht mit sieben beispielhaften Applikationen die vielfältigen Druckmöglichkeiten der Versafire zum Thema „Hochzeit“.

JA, ICH WILL!

Bestellen Sie jetzt
das Versafire Wedding Kit
kostenlos auf
[www.heidelberg.com/
de/weddingkit](http://www.heidelberg.com/de/weddingkit)

Die eigene Hochzeit ist unvergesslich und zählt zu den schönsten Tagen im Leben. Für den besonderen Tag investieren die Verlobten viel Zeit, Geld und Nerven. Was zählt, ist der „perfekte Tag und Moment“, und dafür setzen die Paare vor allem auf Qualität, Individualität und Storytelling. Vom Einladungsprozess über die Menüauswahl, Sitzplatzordnung bis hin zum Versand der Dankeskarte: „Druckereien können ihre Kunden bei dieser wichtigen Feier rundum begleiten – zum Beispiel mit modernen Einladungskarten oder personalisierten Tischkärtchen“, sagt Laura Sturm, Content Managerin bei Heidelberg. „Wie ein ganzheitliches Hochzeitskonzept mit Druckerzeugnissen aussehen könnte, zeigen wir mit unserem Versafire Wedding Kit.“

„Das Kit veranschaulicht anhand fertiger Produkte vielfältige Möglichkeiten der Versafire und soll Druckereien als Inspiration und Werkzeug zum Dialog mit ihren Kunden dienen“, erklärt Sturm. „Die kupferfarbene ‚Thank You‘-Box beispielsweise, die das Brautpaar mit einer Praline oder einer anderen Aufmerksamkeit befüllen und Gästen als kleines Dankeschön zusenden kann, ist bereits gestanzt und lässt sich leicht zusammenstecken.“

Von transparentem bis zu Naturpapier mit Struktur: Das Wedding Kit veranschaulicht auch das Bedrucken verschiedener Materialien. So dient etwa die Dankeskarte als Beispiel für die „White-First“-Technologie der Versafire EV. Mit Weiß als fünfter Farbe vor CMYK werden bei dieser Applikation Teilbereiche des Materials abgedeckt, wodurch bei anderen Elementen der Metalliceffect des Papiers besonders zum Vorschein kommt. „Alle Produkte lassen sich mit Versafire zudem ohne Aufwand personalisieren und veredeln, etwa mit Lack“, ergänzt Marc Schmitz, Product Manager Versafire. „Das Wedding Kit zeigt: Druckereien können den Kunden außergewöhnliche Wünsche erfüllen – und dazu beitragen, dass ‚ihr‘ ganz besonderer Tag auch wirklich perfekt wird.“

Das Wedding Kit enthält sieben Anwendungen rund um das Thema „Hochzeit“ und kann kostenlos bestellt werden.

Weitere Infos zu den Versafire Digitaldruckmaschinen:

 heidelberg.com/versafire

Wünschen und Gewinnen

Noch schneller, noch schöner und endlich mit USB-Anschluss: Machen Sie mit, und gewinnen Sie ein iPad Pro 11" der neuesten Generation von Apple.

Wie? Ganz einfach:

Besuchen Sie unsere Webseite heidelberg.com/hn/gewinnspiel und teilen Sie uns mit, über welche Themen wir in einer der nächsten Ausgaben der Heidelberg Nachrichten berichten sollen.

Als Hauptpreis winkt Ihnen ein iPad Pro, Apples neues Premium-Tablet mit 256 GB Speicher, Gesichtserkennung (Face ID) und Gestensteuerung. Zusätzlich verlosen wir drei angesagte Office Bags vom Berliner Design Label Sag+Sal aus recycelten Offset-Drucktüchern.

Mitmachen lohnt sich also! Füllen Sie unseren kurzen Online-Fragebogen aus, und schreiben Sie uns, wie Sie die Heidelberg Nachrichten bewerten und welche Themen Sie interessieren – auf heidelberg.com/hn/gewinnspiel oder indem Sie den folgenden QR-Code einscannen.

Wir wünschen Ihnen viel Glück!

 heidelberg.com/hn/gewinnspiel



Gewinnen Sie
ein iPad Pro 11"
im Wert von über
900 Euro!



Teilnahmebedingungen: Teilnahmeberechtigt sind volljährige Personen. Nicht teilnahmeberechtigt sind gesetzliche Vertreter und Mitarbeiter der HDM AG und mit ihr verbundenen Unternehmen im In- und Ausland sowie deren Angehörige. Eine Person nimmt am Gewinnspiel teil, indem sie den Fragebogen vollständig beantwortet. Die Teilnahme und die Gewinnchancen hängen in keiner Weise von dem Erwerb der Produkte oder der Inanspruchnahme von Leistungen der HDM AG oder von mit ihr verbundenen Unternehmen ab. Eine Barauszahlung des verlostes Gewinnes ist ausgeschlossen. Der Anspruch auf den Gewinn kann nicht abgetreten werden. HDM AG behält sich vor, das Gewinnspiel zu jedem Zeitpunkt ohne Vorankündigung und ohne Angabe von Gründen abzurechnen oder zu beenden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die vollständigen Teilnahmebedingungen finden Sie hier: heidelberg.com/HNcompetition

Drucken in ... Polen

Wie druckt die Welt? In unserer Artikelserie stellen wir verschiedene Länder vor und klären, wie es dort um die Branche steht und wie es sich als Drucker lebt. Den Auftakt macht Polen.

Polen in Zahlen

Einwohner: 38 Millionen
Währung: Złoty
Wirtschaftswachstum: 5,1 Prozent (2018)
Kaufkraft Konsumenten: ca. 83 Mrd. Euro
Druckereibetriebe: ca. 8.800
Branchenumsatz: ca. 4 Mrd. Euro
Arbeitslosenquote: 3,8 Prozent

So teuer ist das Leben in Polen

Busfahrt: 75 Cent
Miete: ca. 430 Euro (2 Zimmer, Stadtkern)
1 kg Kartoffeln: 44 Cent
Heimisches Bier (0,5 l): 70 Cent
Kinokarte: 5,84 Euro

Wo viele Konsumgüter über die Ladentheke gehen, wird auch viel gedruckt. Polens Druckereibetriebe, vor allem in Wirtschaftszentren wie Warschau oder Krakau, könnten ein Lied davon singen. Und es wäre ein fröhliches Lied, denn Polen erlebt seit Jahren einen Wirtschaftsboom nach dem anderen. 2018 stieg das Bruttoinlandsprodukt um rekordverdächtige 5,1 Prozent.

Von der enormen Wirtschaftsdynamik profitiert auch Polens Druckbranche: Sie konnte ihre Umsätze innerhalb der letzten zehn Jahre fast verdoppeln. Zwar sind auch hier der Zeitungs- und Akzidenzdruck rückläufig. Dafür soll der Bedarf an Papierverpackungen nach Angaben der polnischen Verpackungskammer von 2016 bis 2030 um 31 Prozent steigen.

2017 wurden Offset-Druckmaschinen im Wert von 63,7 Millionen Euro nach Polen importiert – ein Jahr zuvor waren es nur 43 Millionen. Mehr als die Hälfte der Druckmaschinen kam aus Deutschland. Insgesamt 8.800 Betriebe sind in der polnischen Druckbranche tätig. Dabei handelt es sich vorwiegend um Kleinbetriebe mit weniger als neun Mitarbeitern.

Wer Drucker werden will, macht eine dreijährige Ausbildung, die jeweils zur Hälfte an der Berufsschule und im Betrieb stattfindet. Nach der Lehre verdient ein Drucker im Durchschnitt rund 900 Euro pro Monat. Das erscheint wenig, entspricht aber den Einkommen in vergleichbaren Branchen. Zudem sind die Preise vergleichsweise gering. Eine Zwei-Zimmer-Wohnung im Stadtzentrum kostet etwa 430 Euro, die Monatskarte für den öffentlichen Nahverkehr rund 21 Euro und ein 3-Gänge-Menü in einem Mittelklasserestaurant knapp 12 Euro.

Impressum

© Heidelberg Druckmaschinen AG Ausgabe 281, Jahrgang 2019; Internet: www.heidelberg-news.com; E-Mail: Heidelberg.News@heidelberg.com **Herausgeber:** Heidelberger Druckmaschinen AG, Gutenbergring, 69168 Wiesloch, Deutschland, www.heidelberg.com **Projektleitung:** Sabine Langthaler, Tel.: +49-(0)-6222-82-67 963, E-Mail: Sabine.Langthaler@heidelberg.com **Herstellung:** Signum communication GmbH, Lange Rötterstraße 11, 68167 Mannheim, Deutschland, Tel.: +49-(0)-621-33974-0, Fax: +49-(0)-621-33974-20, www.signum-web.de **Chefredaktion:** Volker Zeese, E-Mail: zeese@signum-web.de **Projektleitung:** Roger Münzenmayer, E-Mail: muenzenmayer@signum-web.de **Kreativ- und Art-Direktion:** Oliver Weidmann **Layout:** Torsten Walker **Autoren dieser Ausgabe:** Georg Haiber (12–14, 32–33, 34–39), Gabi Jörg (4, 5, 40–41, 46), Heike Link (10–11, 16–18, 20–23, 24–25, 42–45), Nina Probst (4, 6–9, 15, 19, 26–31, 47, 48–49, 51), Volker Zeese (3, 50) **Fotografen dieser Ausgabe:** Apple (50), Heidelberger Druckmaschinen AG (2, 5, 10–11, 13–14, 16–19, 42–45, 46–47, 48–49), Daniel Lukac (6–9, 35–39), Maksym Poriechkin (2, 26–31), Sag+Sal (50), Saxoprint (40–41), Axel Wascher (4) **Druck:** Gedruckt in der Bundesrepublik Deutschland, Print Media Center, Wiesloch-Walldorf **Produktionsverfahren:** Druckplatten: Suprasetter, Druck: Speedmaster, Finishing: Stahlfolder, Consumables: Saphira, Fonts: Heidelberg Gothic, Heidelberg Antiqua, Umschlag: LumiSilk, 250 g/m² von Stora Enso, Inhalt: LumiSilk, 130 g/m² von Stora Enso **Auflage:** 39.530 Exemplare **Verbreitungsgebiet:** 100 Länder **Sprachen:** Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch **Titelbild:** Oliver Weidmann, Signum
Der Inhalt der Beiträge gibt nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder elektronische Verbreitung nur mit Zustimmung des Herausgebers.

Haftung für Inhalte

Die Inhalte dieser Broschüre wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Genauigkeit der Angaben wird keine Haftung oder Gewähr übernommen. Die in der Broschüre angegebenen Werte und Zahlen (bspw. zur Funktion und Leistungsfähigkeit der Maschine) bieten keine Gewähr, dass der Kunde diese auch erreichen kann. Die gemachten Angaben basieren auf idealen Bedingungen und einer fachgerechten Benutzung der Maschine. Die Erreichung dieser Werte und Zahlen hängt von einer Vielzahl von Faktoren und Umständen ab, die außerhalb der Einflussmöglichkeiten von Heidelberg liegen (z. B. Einstellungen der Maschine, technische Rahmenbedingungen, Umgebungsbedingungen, eingesetzte Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, eingesetztes Verbrauchsmaterial, Pflege- und Wartungszustand der Maschine, Fachkenntnisse des Bedieners etc.). Sie stellen daher weder eine Eigenschaft der Maschine dar noch eine Garantie. Diese Broschüre stellt kein vertragliches Angebot dar und dient lediglich der (unverbindlichen) Information.



Das Zeichen für verantwortungsvolle
Waldwirtschaft
FSC® C008807



www.heidelberg.com/co2 · ID1000661/100000

00.992.4291/01 de



**Sie lesen,
und wir
pflanzen
Bäume.**

Indem Sie diese auf Papier von Stora Enso gedruckte Zeitschrift lesen, haben Sie eine wahrhaft nachhaltige Wahl getroffen. Papier wird aus natürlichen, erneuerbaren und recyclingfähigen Holzrohstoffen hergestellt. Das von uns verarbeitete Holz stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern, deren kontinuierliches Wachstum gewährleistet ist.

Für mehr Informationen besuchen Sie unsere Internetseite Storaenso.com!



storaenso

THE RENEWABLE MATERIALS COMPANY