

SERVICE

BVD Druck+Verlag AG sichert sich HEIDELBERG SERVICE für Omnifire-Technologie

Mit ‚balleristo‘ hat die BVD Druck+Verlag AG erfolgreich ein digitales Geschäftsmodell aufgebaut. Im Online-Shop bietet das Unternehmen unterschiedlichste Objekte an, die auf vier Omnifire 250 und einer Omnifire 1000 von HEIDELBERG individuell bedruckt werden. Im Rahmen einer vertraglichen Vereinbarung übernimmt die Heidelberg Schweiz AG den vollumfänglichen Service für die fünf Inkjet-Systeme mit einer jährlich durchgeführten Intensivwartung.



Zurzeit arbeitet die BVD Druck+Verlag AG mit insgesamt fünf Omnifire-Systemen: Auf vier Omnifire 250 und auf einer Omnifire 1000 können dreidimensionale Objekte vierfarbig bedruckt werden.

Vor rund zehn Jahren hat die BVD Druck+Verlag AG in eine Omnifire 250 der Heidelberger Druckmaschinen AG (HEIDELBERG) investiert. Auf dem sogenannten ‚4D-Inkjet-System‘ bedruckte das in Schaan (FL) domizilierte Unternehmen Fussbälle mit individuellen Motiven. Kunden konnten die Fussbälle auf dem Online-Portal balleristo.ch bzw. balleristo.com durch ein Motiv ihrer Wahl frei konfigurieren und als Einzelstück bestellen. Die

erste Omnifire 250 war auf den reinen einfarbigen Schwarzdruck ausgelegt.

Servicevertrag schafft Planungssicherheit

Inzwischen arbeitet die BVD Druck+Verlag AG mit insgesamt fünf Omnifire-Systemen: Auf vier Omnifire 250 und auf einer Omnifire 1000 können kleine und grosse dreidimensionale Objekte vierfarbig bedruckt werden. Für die Bebilderung

Bern, 18. September 2024



Das Sortiment auf der balleristo-Plattform umfasst rund zwanzig unterschiedliche Artikel. Neben dem Urprodukt Fussbälle können Kunden Hand-, Basket- und Volleybälle, Helme, Reisekoffer, Bierfässer oder Trinkflaschen mit eigenen Motiven individuell bebildern lassen.

dunkler und transparenter Materialien sind die Drucksysteme durch einen fünften Kanal mit Deckweiss ausgestattet.

Soeben hat die BVD Druck+Verlag AG mit der Heidelberg Schweiz AG einen Servicevertrag abgeschlossen. In den Leistungen ist eine grundlegende Wartung der fünf Omnifire-Systeme im Jahresrhythmus enthalten, wobei alle Funktionen der Maschinen jeweils eingehend geprüft und, sofern notwendig, Teile ausgewechselt werden. Der Servicevertrag umfasst ebenso die Remote-Diagnose mit telefonischem Support durch Service-Techniker von HEIDELBERG. Dank der Remote-Anbindung kann der Heidelberg Service über den Video-Assistenten Ursachen möglicher Störungen aus der Ferne erkennen und beheben, bevor ein Techniker für einen Einsatz vor Ort aufgeboden wird.

«Im Rahmen des Vertrags werden unsere fünf Drucksysteme durch erfahrene und mit der Technologie vertraute Fachleute periodisch kontrolliert

und gewartet. Wir kennen unsere Kosten und können unsere Produktion genau planen», sagt Peter Göppel, der Geschäftsführer des Unternehmens. «Dank der systematischen Wartung sind unsere Maschinen jederzeit in einem perfekten Zustand. Das gibt uns die geforderte Sicherheit in einem zuweilen hektischen Arbeitsalltag.» Am wichtigsten ist für Peter Göppel die langfristige Sicherheit: «Mit dem Servicevertrag untermauert HEIDELBERG die Bereitschaft, uns bei der Arbeit mit der Omnifire-Technologie und der Transformation zu digitalen Geschäftsmodellen auch in Zukunft zu unterstützen.»

Digitales Geschäftsmodell erfolgreich ausgebaut

Peter Göppels Angaben zufolge hat sich das balleristo-Geschäftsmodell seit der Einführung erfreulich entwickelt. Das Sortiment auf der Online-Plattform wurde auf rund zwanzig unterschiedliche Artikel ausgebaut. Neben dem Urprodukt Fussbälle umfasst das Angebot Hand-, Basket- und Volleybälle, Helme, Reisekoffer, Bierfässer oder Trinkflaschen. Auf der Omnifire 1000 können nach Sammelformen-Manier mehrere Eishockey-Pucks gleichzeitig bedruckt.

Neben dem Vertrieb über den balleristo-Shop bietet die BVD Druck+Verlag AG Drittfirmen die Möglichkeit, den Konfigurator über ein Plug-In jeweils in deren Webseite einzubinden. Dank dieses B2B-Modells konnte das Liechtensteiner-Unternehmen die Reichweite deutlich ausdehnen und den Markt entsprechend erweitern. Zu den B2B-Partnern zählen heute so renommierte Marken wie Sigg, Camelbak, Molten oder die Premium-Kosmetikprodukte ‚Alpencell‘ der Schweizer Firma Swifiss AG. Es ist eine typische Win-Win-Situation; war das Bedrucken im früheren Siebdruckverfahren erst ab einer bestimmten Mindestbestellmenge wirtschaftlich, können die Partnerfirmen dank der Omnifire-Technologie dem Markt individuell bedruckte Einzelstücke anbieten.

Bogenoffset bleibt wichtiger Umsatzträger

Ihre Wurzeln hat die BVD Druck+Verlag AG im klassischen Geschäft mit Akzidenzdrucksachen. Aktuell produziert das Unternehmen im Bogenoffset auf einer Achtfarbenmaschine Speedmaster SX 102-8-P+L mit Wendung und Lackierwerk und auf einer Vierfarbenmaschine Speedmaster SX 52-4.



«Mit dem Servicevertrag untermauert HEIDELBERG die Bereitschaft, uns bei der Arbeit mit der Omnifire-Technologie und der Transformation zu digitalen Geschäftsmodellen auch in Zukunft zu unterstützen», sagt Peter Göppel, der Geschäftsführer der BVD Druck+Verlag AG. Rechts im Bild Reto Knecht, Projektverantwortlicher balleristo.

Beide Maschinen sind mit der LE UV-Härtungstechnologie ausgestattet. Die BVD Druck+Verlag AG nutzt das Verfahren aktiv und bietet dem Markt exklusive Produkte auf Bedruckstoffen mit metallischen Oberflächen oder auf Kunststoffmaterialien an. Vor allem Kreativagenturen konnte das Unternehmen mit dem erweiterten Spektrum ansprechen.

Bis heute treibt der Bogenoffset das Geschäft wesentlich voran, der Umsatz ist in den letzten Jahren auf hohem Niveau stabil geblieben, wie Peter Göppel sagt. Aber langfristig sieht er die Zukunft seines Unternehmens in digitalen Druckverfahren. Entsprechend viele Ressourcen werden in eine prosperierende Entwicklung von balleristo investiert.