

Interview mit Dirk Stühmeier, Geschäftsführer von Herzog+Heymann

Lösungen für besondere Projekte

Herzog+Heymann, der Spezialist für Sondermaschinenbau im Bereich der Druckweiterverarbeitung und Mitglied der MBO-Gruppe, zieht eine überaus positive Bilanz seiner Open House. Das Unternehmen präsentierte den Besuchern sechs Linien aus den Marktsegmenten Pharmafalzung, Mailing, Matching, Aufspenden, Packaging und Fulfillment. Wir sprachen mit Dirk Stühmeier, Geschäftsführer von Herzog+Heymann, über die Trends im Pharma- und Mailingsegment, smarte Sonderanwendungen und die Bedeutung einer gezielten Automatisierung der Produktionsprozesse.

Wie zufrieden sind Sie mit der Resonanz auf Ihre Open House?

Die Open House wurde vom Fachpublikum sehr gut angenommen und wir haben ein durchweg positives Feedback erhalten. Neben den über 200 Anmeldungen hat sich auch eine nicht unerhebliche Anzahl an Besuchern kurzfristig und spontan zu einem Besuch bei uns in Bielefeld entschlossen. Damit wurden unsere Erwartungen hinsichtlich der Besucherzahlen bei weitem übertroffen. Die Gäste kamen vorwiegend aus Deutschland und Europa, doch uns freut besonders, dass auch einige Interessenten und Kunden extra aus Indien, Südkorea, Südafrika und Japan angereist sind, um sich über unsere neuesten Lösungen zu informieren. Insofern war es ein sehr internationales Event.

Nichtsdestotrotz ist die konkrete Anzahl der Gäste gar nicht die entscheidende Komponente. Wichtig ist, wer



Dirk Stühmeier, Geschäftsführer von Herzog+Heymann

kommt. Und wir konnten hier bei uns die Entscheider der Großkunden begrüßen, ihnen unser innovatives Lösungsportfolio demonstrieren und darüber hinaus auch unsere neuen Prototypen vorführen, damit sie sehen, wohin die Reise in den nächsten Jahren führt.

Welche Lösungen wurden im Rahmen Ihrer Open House konkret vorgeführt?

Die Besucher konnten sich vor Ort live von der Performance von insgesamt sechs Linien aus den Marktsegmenten Pharmafalzung, Mailing, Matching, Aufspenden, Packaging und Fulfillment überzeugen. Vorgeführt wurden in den Live-Demonstrationen die T24 Pharma mit neuer Arbeitsbreite, Messerwellenkassette, Multivac Verschlussetikettierung und automatischem Verpacken, die Outsert-Falzlinie mit „Split and Chase“ bei kleinformatischen Produkten und mit Parallelschwert mit „gluing on the fly“ und die Mailing-Linie mit Bograma Stanzung, Amica Inkjetdruck, intelligentem Card Placement sowie einer neuen Generation Parallelfalztasche und Baumer HHS Leimvarianten. Ebenfalls präsentiert wurde die Doublelayer-Linie mit Keyence Paper Matching Modulen, Verleimung und Kreuzbruch mit zwei verschiedenen Materialien, die Visitenkarten-Linie mit

sehr kleinem Spanausschnitt und der Möglichkeit zum Anlegen extremer Querformate. Last but not least konnten sich die Besucher noch von der Performance der Multi-Rill-Linie mit Bacciottini Balkenriller, rotativer Rillung mit Tech-ni-Fold in T-Stellung überzeugen, die Anwendern kurze Rüstzeiten sowie ein problemloses Handling von hohen Grammaturen verheißt.

Gleich zu Beginn unserer Open House konnten wir eine solche Multi-Rill-Linie an die renommierte Onlinedruckerei „Onlineprinters“ verkaufen. Die Multi-Rill-Linie verfügt über zwei Anleger, die im rechten Winkel zueinander stehen. Beide beschicken dieselbe Falzmaschine, doch es ist immer nur ein Anleger aktiv. Während ein Anleger Bogen zuführt, kann der zweite Anleger parallel für den Folgeauftrag vorbereitet werden. Dadurch lassen sich die Rüstzeiten minimieren. Mit der Multi-Rill-Linie können Papiere mit hoher Grammatur gerillt und anschließend gefalzt werden. Beispielhafte Anwendungen sind etwa Grußkarten oder Flyer.

Lässt sich hier ein bestimmter Trend erkennen?

Auf das größte Interesse stießen definitiv die Pharmalinie und der Prototyp unserer Mailingspezialitäten-Lösung.

Für unsere Outsertanlage haben wir eine neue Arbeitsbreite realisiert. Dies ist in Anbetracht der immer umfassender werdenden Vorschriften im Pharmaziesektor auch zwingend erforderlich. Durch den gesetzlich vorgeschriebenen größeren Schriftgrad wird natürlich auch das Outsert entsprechend größer und voluminöser. Dies war für uns der Anlass, die Arbeitsbreite um eine Stufe anzuheben. Ebenfalls hervorzuheben sind die 24 Falztaschen mit neuen Features. Einen extrem wichtigen Faktor verkörpert die Messerwellenkassette, die Anwendern dabei hilft, ihre gesamte Einrichtezeit zu reduzieren und somit ein absolutes Highlight in der Anlage darstellt. Ein weiteres Novum hierbei ist der integrierte, automatische Verpacker. Diese Version einer Outsert-Linie haben wir erstmals der Öffentlichkeit präsentiert.

Die Outserts, die auf dieser Linie gefalzt wurden, verfügten über 398 Panel und wurden mit einem Label verschlossen. Anschließend wurden sie direkt inline mithilfe eines automatischen Verpackers in Trays gesteckt. Dieser Vorgang war zuvor ein manueller Arbeitsschritt, der darüber hinaus fehlerbehaftet war. Mithilfe des neuen Verpackers werden die Outserts stets richtig herum in die Trays gepackt, die benötigt werden, um die Outserts von der Falzanlage zur Medikamenten-Verpackungs-Anlage zu transportieren und sie dort sicher zuzuführen.

Das zweite Highlight bildete unsere Mailinglinie inklusive Fullfillment und Track & Trace, mit der wir eine intelligente Placement-Lösung vorgestellt haben. Hierbei werden mithilfe eines Inkjet-Systems weiße Plastikkarten im Scheckkartenformat inline bedruckt. Ein ebenfalls aufgedruckter QR-Code steuert den Anleger für die bedruckten Karten. In diesem QR-Code ist die Information hinterlegt, wie viele Karten der Pick & Place Roboter an welcher Stelle in das eigentliche Mailing platzieren soll. Zum Fixieren der Karten kommt ein Heißbleimsystem von hhs zum Einsatz.

Der Inline-Druck hat für den Anwender den großen Vorteil, dass Blankokarten günstig auf Vorrat eingekauft und nach Bedarf bedruckt werden können. Denkbare Anwendungen sind beispielsweise der personalisierte Versand von Club-, Bank-, Versicherungs- und sons-

tigen Karten. Neben den Karten lassen sich aber ebenso gut Produktproben personalisieren und mit dem Pick & Place Roboter sicher in das Mailing platzieren. Die Produktproben können ein Gewicht von bis zu drei Kilogramm aufweisen und zum Beispiel Waschmittel, Saft, Parfum oder Make-Up enthalten.

Das eigentliche Mailing, also das Trägermaterial, auf das die Plastikkarten oder Produktproben aufgebracht werden, wird in der Mailing-Linie inline in Form gebracht. Mithilfe der rotativen Stanzmaschine BSR 550 Servo von Bograma werden die Ecken des Trägermaterials gerundet, ein Fensterbereich für die Empfängeradresse wird ausgestanzt und es werden zwei Schlitze zum Einstecken einer Visitenkarte geschnitten. Die Innenstanzung für das Adressfenster wird ausgebrochen und zusammen mit dem restlichen Abfall automatisch abgeführt. Neben Stanzungen können mit der BSR 550 Servo auch extrem passgenaue Perforationen, Rillungen und Blindprägungen umgesetzt werden. Die Werkzeugtechnik der Stanzmaschine ist einfach, was für kurze Rüstzeiten sorgt. Aktuell handelt es sich noch um einen Prototypen, doch das vorgeführte Konzept und unsere Ideen für diesen Bereich werden sehr gut angenommen.

Ihre Weiterverarbeitungslösungen sind zum Teil sehr speziell. Wie gelingt es, solche „Sonderlösungen“, die sehr spezifische Nischen benötigen, im Markt zu platzieren?

Herzog+Heymann ist im Markt dafür bekannt, Sonderprojekte zu realisieren, dafür haben wir das Potenzial, dafür kennt man uns und dafür steht unser Name. Dies bedeutet vielfach, dass unsere Kunden selbst eine Idee bzw. eine Produktvorstellung haben, die sich mit unseren Sonderlösungen realisieren lassen und die ihnen dabei helfen, sich vom Massengeschäft durch spezielle Applikationen im Markt abzusetzen. Dafür ist es entscheidend, dass sie auch begreifen, was unsere Maschinen leisten können und worin ihr konkreter Mehrwert bzw. ihre Spezialisierung liegt.

Ein Beispiel, an dem dies sehr anschaulich zu verdeutlichen ist, stellt unsere Double-Layer-Linie dar, die wir bereits zur drupa als Idee und Eyecatcher vorgeführt haben. Wir wollten zeigen,

wie es gelingen kann, zwei Papiere übereinander zu verarbeiten. Dies hat verschiedene Vorteile: So können beispielsweise unterschiedliche Papiergrammaturen zusammengeführt und unterschiedliche Seitenzahlen kreiert werden. Dadurch benötigt der Weiterverarbeiter im Anschluss eine Falzmaschine mit deutlich weniger Taschen. Dies wiederum spart Servicekosten und reduziert die Einsätze. Diese Anlage eröffnet sehr viele Möglichkeiten Sonderprodukte herzustellen, allerdings muss der Anwender hierbei auch kreativ werden und sich spannende und innovative Applikationen ausdenken, die damit realisierbar werden.

Aktuell sind in diesem Bereich vor allem Glückwunschkarten von hohem Interesse, doch wir können uns manigfach weitere Applikationen auf dieser Anlage vorstellen. Diese Anlage gibt sehr viele interessante Perspektiven für smarte Produkte, die außerhalb des Conveniencegeschäfts liegen. Die hier ausgestellte Linie soll einen ersten Impuls geben, den die Kunden nun für sich weiterentwickeln können und auf ihren Anwendungsbedarf übertragen müssen. Die konkrete Anwendungs-idee sollte letztendlich vom Kunden kommen. Er muss dahinter stehen, das Konzept verstehen und die Chancen begreifen, die sich ihm durch die Möglichkeit eröffnen, nun zwei unterschiedliche Papierarten zu verarbeiten – sei es zusammengeklebt oder mit Statik zusammengehalten.

Wenn Sie eine Prognose wagen müssten: Wohin geht der Weg in den nächsten Jahren?

Im Pharmasektor sehe ich weiterhin ein großes Potenzial. Insbesondere der Markt für die Outsertprodukte wird in den nächsten fünf bis zehn Jahren weiterhin wachsen. Das ganz große Thema segmentübergreifend ist jedoch sicherlich die Automatisierung. Dazu gehören Überwachungssysteme, Kameraüberwachung, das Lesen von Barcodes und QR-Codes sowie Track & Trace. Diese Faktoren bestimmen mittlerweile den Ablauf der speziellen Linien, und hier liegt auch für uns der Fokus, diesen Bereich künftig noch weiter zu optimieren. Das ist die Zukunft.

Herr Stühmeier, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!