

WerbeTeam Nagel profitiert mit der Anapurna H1650i LED von deutlich mehr Effizienz

# Der Allrounder im Werbebereich

Das in Troisdorf ansässige Unternehmen WerbeTeam Nagel hat sich auf die Beschaffung, Produktion und Veredelung von Werbemitteln jeglicher Art spezialisiert. So heterogen die Applikationen in diesem Bereich sind, so heterogen erweist sich auch der Maschinenpark des Unternehmens. Jüngstes Mitglied im Large Format Bereich ist seit kurzem eine neue Anapurna H1650i LED von Agfa Graphics. Auf dem neuen Large Format Drucker werden nun sämtliche Anwendungen, die auf Platten gedruckt werden, produziert. Aufträge, bei denen zuvor zunächst Folien bedruckt und im Anschluss aufkaschiert wurden, gehören damit der Vergangenheit an und werden nun direkt in einem einzigen Arbeitsgang erledigt.

Im Jahr 1996 gründete Heinz Nagel das Unternehmen für den Vertrieb von Werbemitteln in Bonn in seinem heimischen Keller. Schnell stellte sich jedoch heraus, dass die notwendige Flexibilität, die das Unternehmen heute auszeichnet, nur durch eine eigene Produktion realisiert werden konnte. So investierte Heinz Nagel zunächst in eine erste Strickmaschine, später folgten dann die Abteilungen Werbetechnik und Digitaldruck. Die gesamte Produktion und Veredelung von Werbeträgern aller Art wurde mit den Jahren kontinuierlich weiter ausgebaut. Um ausreichend Platz für die wachsende Produktion und weitere Firmenfelder zur Verfügung zu haben, verlegte Heinz Nagel den Firmensitz 2006 schließlich nach Troisdorf-Spich. Der Neubau im Industriepark Junkersring ist heute



Heinz Nagel, Inhaber und Geschäftsführer bei WerbeTeam Nagel, vor der neuen Anapurna H1650i LED

auf die Bedürfnisse des innovativen Unternehmens zugeschnitten und bietet ausreichend Raum für weiteres Wachstum.

## REGIONALER FULL-SERVICE-WERBEPARTNER

„Heute umfasst unser Portfolio die Textilveredelung mit Druck und Bestickung, die gesamte Bandbreite an Werbeartikeln, Fahrzeugbeschriftungen, Vollverklebungen, Beschriftungen und Werbetechnik, Außenwerbung, Präsentationssysteme, Grafikdesign, Stempel, Gravuren, Pokale und Medaillen sowie die klassischen Printprodukte für die Geschäftsausstattung“, fasst Heinz Nagel, Inhaber und Geschäftsführer vom WerbeTeam Nagel, stolz zusammen. „Unsere Kunden stammen vorrangig aus der Region, doch wir produzieren auch deutschlandweit, beispielsweise für das Deutsche Rote Kreuz, und betreiben hierfür auch einen eigenen, geschlossenen Webshop für die Auftragsabwicklung.“

Auf der Suche nach einer Lösung im LFP-Segment, das künftig mehr Produktivität verspricht, sah sich Heinz Nagel verschiedene Lösungen für den Direktdruck auf großformatigen Platten an, um diese Produktion fortan effizienter zu gestalten. Bis dato produzierte das Troisdorfer Unternehmen Anwendungen auf Platten nicht im Direktdruck, vielmehr wurde eine Folie bedruckt, die anschließend auf den endgültigen Träger aufkaschiert werden

musste. Fündig wurde Heinz Nagel schließlich bei Agfa Graphics, sodass seit kurzem eine neue Anapurna H1650i LED beim WerbeTeam Nagel die Produktion aufgenommen hat.

Der Wide Format Drucker mit vier Farben plus Weiß und UV-LED-Aushärtung verfügt über eine Druckbreite von 1,65 Meter, eignet sich für Anwendungen im Innen- und Außenbereich und erstellt qualitativ hochwertige Drucke auf zahlreichen beschichteten und unbeschichteten Medien. In Troisdorf werden in erster Linie Stadionbanden, Schilder, Acrylplatten, Aluverbund und PVC-Banner auf der Anapurna bedruckt. Ein besonderes Gimmick stellen in Heinz Nagels Portfolio individuell bedruckte Einkaufschips dar. Hierfür hat der findige Unternehmer eigens eine eigene Palettenform erstellt, um die Chips vor dem Druck perfekt zu platzieren.

Obwohl es sich bei der Anapurna um ein Hybridsystem handelt, wird es beim WerbeTeam Nagel derzeit ausschließlich für den Druck auf starren Materialien genutzt. „Wir produzieren auf der Anapurna all diejenigen Aufträge, die zuvor mit bedruckten Folien kaschiert wurden. Diese Aufträge können wir jetzt mit der Anapurna in einem Schritt im Direktdruck erledigen. Dies ergibt für uns klare Kostenvorteile in der Produktion“, erläutert Heinz Nagel zufrieden. „Früher nahm der aufwändige Ablauf des Plattenbedruckens viel mehr Zeit und Kapazitäten in Anspruch. Auf

der Anapurna wickeln wir nun all diese Aufträge in einem Durchgang dreimal schneller ab.“

### EINE BODENSTÄNDIGE PERSPEKTIVE DES WIRTSCHAFTENS

Heinz Nagels Aussage zufolge erzielt die Investition in die Anapurna H1650i LED beim WerbeTeam Nagel in Summe eine Kapazitätserweiterung von rund 30 Prozent. Auf die Frage, wie er diese zusätzlichen Kapazitäten ausfüllen möchte, reagiert Heinz Nagel ganz bodenständig: „Es ist nicht unser Ziel, ein riesiges Wachstum zu generieren, sondern wir wollen schlicht und einfach ein gesundes Geschäft abwickeln. Durch den Direktdruck auf der Anapurna arbeiten wir so viel effektiver, dass wir einen Produktivitätsgewinn von etwa 30 Prozent erzielen können. Ich werte dieses Plus als höheren Deckungsbeitrag und rechne nicht: Bei 30 Prozent mehr Produktivitätsgewinn muss ich auch gleichzeitig 30 Prozent mehr Aufträge beschaffen. Man muss realistisch bleiben und darf nicht vergessen: Aufträge, die man mehr generiert, müssen auch bewältigt werden – auch mit Blick auf die Personalressourcen.“

### WEISSDRUCK-OPTION GAB DEN ENTSCHEIDENDEN AUSSCHLAG

Ausschlaggebend für die Investitionsentscheidung zugunsten der Anapurna H1650i LED war für Heinz Nagel ihre Weißdruck-Funktion. „Wir haben uns auch entsprechende Lösungen von anderen Herstellern angeschaut, doch das System, das ebenfalls in die engere Auswahl rückte, konnte Weiß nicht als zusätzliche fünfte Farbe anbieten. Ich bin jedoch davon überzeugt, wenn wir auch künftig im Markt mitspielen wollen, müssen wir unseren Kunden diese Option anbieten können. Daher bedeutet

für mich die Weißdruckfunktion ein zusätzliches Maß an Investitionssicherheit in der Zukunft“, begründet Heinz Nagel seine Wahl.

Mit ihrer Option für den Druck von weißer Tinte bietet die Anapurna zahlreiche Möglichkeiten für den Druck auch auf transparenten Materialien für Backlit-Anwendungen oder für den Druck von Weiß als Spotfarbe. Besonders die Möglichkeit, in einem einzigen Schritt Pre-, Sandwich- und Post-Weiß zu drucken, hat Heinz Nagel begeistert: „Natürlich wird im Sandwich-Druckmodus die Geschwindigkeit spürbar gedrosselt, doch diese Geschwindigkeitseinbuße macht der Vorteil eines einzigen Arbeitsgangs bei weitem wieder wett“, betont der Unternehmer.

Doch natürlich macht nicht jeder Druckauftrag den Einsatz dieser Zusatzoption erforderlich. Die weiße Tinte wird von einem separaten System mit eigener Umwälzung, Unterdruckregulierung und Reinigungskreis verwaltet. Wird die Weißfunktion also einmal eine Zeitlang nicht benötigt, sorgt das „Rührwerk“ im Tintentank der weißen Tinte dafür, dass diese stets optimal vermischt und somit jederzeit qualitativ einwandfrei wieder einsetzbar ist. Zusätzlich werden während der Produktion sämtliche Tintenfüllstände durch das automatische Tintennachfüllsystem überwacht. Bei niedrigem Füllstand kann der Anwender einfach auf die Tintenbehälter zugreifen, sodass sie jederzeit problemlos sauber nachgefüllt werden können.

„Ein Erfolgsgeheimnis unseres Unternehmens besteht darin, Kundenbedürfnisse vorweg zu denken und dafür Lösungen zu entwickeln. Daher bin ich überzeugt davon, dass die Anapurna mit ihren vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten die richtige Investitionsent-

scheidung und die optimale Technologie für unsere Zukunft ist“, zeigt sich Heinz Nagel überzeugt.

### KEINE ANGST VOR DER ONLINE-KONKURRENZ

Fragt man den erfolgreichen Unternehmer, wie sehr ihm das sich ausweitende Portfolio der großen Internet-Druckereien Sorge bereitet, winkt dieser entspannt ab: „Ein Familienunternehmen wie das WerbeTeam Nagel punktet im Wettbewerb mit Internetanbietern durch seine Kundennähe und Servicebereitschaft. Darüber hinaus sind Betriebe wie wir für den Standort durch ihre Ortstreue enorm wichtig. Meine Philosophie lautet: Wir müssen nicht jeden Auftrag um jeden Preis drucken! In diese Preisspirale darf man sich gar nicht erst hinein drängen lassen. Wir verfügen in unserer Region über ein reiches Netzwerk, sodass wir beispielsweise über keinen Außendienst verfügen. Bei uns werden nach wie vor ausreichend viele Aufträge selbstständig angefragt, weil wir bereits so lange am Markt vertreten sind und unsere Kunden wissen, welchen ausgezeichneten Service sie von uns über den eigentlichen Druck hinaus erwarten dürfen. Wir beraten, wir helfen beim Gestalten und vor allen Dingen: Wir geben ihnen die Möglichkeit, alles aus einer Hand zu beziehen. Diesen Vorteil wissen unsere Kunden zu schätzen. Für uns bildet das Konzept eines Full-Service-Werbepartners den Schlüssel zum Erfolg.“

Und sollte doch einmal eine Anfrage darunter sein, die Heinz Nagel mit seinem Team nicht selbst realisieren kann, wickelt er diese über ausgewählte Partnerunternehmen für seinen Kunden mit ab. Dieser Handelsanteil liegt beim WerbeTeam Nagel lediglich bei etwa 10 Prozent, gehört gemäß Heinz Nagels Unternehmensphilosophie jedoch für einen Full-Service-Werbepartner mit dazu. „Man muss die Limitierung seines Maschinenparks kennen. Daher gehört ein kleiner Anteil Outsourcing an Partnerunternehmen bei Anwendungen, die man selbst nicht produzieren kann, dazu. Denn unser Service ‚alles aus einer Hand‘ ist das, was unsere angestammten Kunden aus der mittelständischen Wirtschaft zu uns führt und an uns bindet. In diesem stets termingerechten Rund-um-Service mit verlässlich hoher Qualität sehen wir unser Alleinstellungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb.“



**Die vielfältige Produktpalette beim WerbeTeam Nagel umfasst die gesamte Bandbreite an Werbemitteln.**