

Acuity F bringt Gustav Krüger Siebdruck & Werbung deutliches Produktivitätsplus

Plakate hoch produktiv produziert

Bei Gustav Krüger Siebdruck & Werbung (GKS) in Bad Münde vertraut man im Large-Format-Segment seit rund zwölf Jahren auf Lösungen aus dem Hause Fujifilm. Jüngstes Mitglied im Maschinenpark der traditionsreichen Familiendruckerei ist eine Acuity F mit zusätzlicher Weißoption, die gegenüber ihrem Vorgängermodell einen drei Mal so schnellen Durchsatz ermöglicht. Damit profitiert das Team von GKS von einer signifikanten Kapazitätssteigerung, die den Breakeven-Point gegenüber dem Siebdruckverfahren immer häufiger zugunsten des Digitaldrucks verschiebt.

Seit über 40 Jahren hat sich die Druckerei Gustav Krüger Siebdruck & Werbung als zuverlässiger Partner für den hochwertigen Siebdruck etabliert. Mittlerweile in zweiter Generation hat das Unternehmen seit 2006 seinen Maschinenpark auch um den Digitaldruck erweitert. Heute reicht das vielfältige Produktportfolio von GKS vom grafischen Siebdruck über den Digitaldruck bis hin zur Textilveredelung und Lackierungen. Doch auch Beschilderungen und KFZ-Beschriftungen sowie das Erstellen von Plotschriften gehören zu den angebotenen Produkten. Kunden beliefert GKS europaweit, vorrangig zählen jedoch neben Deutschland vor allem die Schweiz, Österreich und Dänemark zu den größten Absatzmärkten.

KLASSISCHE ANWENDUNGEN SMART GEDACHT

Im Large-Format-Bereich arbeitet GKS



V.l.: Hilke Krüger, Kundenberaterin bei Gustav Krüger Siebdruck & Werbung, Jörg Krüger, Geschäftsführer der Gustav Krüger Siebdruck & Werbung, mit Mitarbeiter Christian Menzer vor der Acuity F

neben einem vor zwei Jahren angeschafften Fujifilm Acuity Advance Select System jetzt auch mit einer Acuity F mit sieben Farbkanälen (CMYK, Cyan light, Magenta light + Weiß). Produziert werden mit ihr in erster Linie klassische Produkte wie Aufkleber, Kunststoff-Plakate, Displays und Schilder. Als Hauptprodukt setzt das Unternehmen vorrangig auf Polypropylenfolien und -platten für PoS-Anwendungen. Doch auch Blockumschläge, Tischsets und Verpackungen werden auf Polypropylen hergestellt.

Als unumstrittener Bestseller innerhalb des angebotenen Produktportfolios haben sich bei GKS Allwetter- und Hohlkammerplakate aus diesem strapazierfähigen Kunststoff erwiesen. Klarer Vorteil dieser Plakate sind ihre robuste Witterungsbeständigkeit, und auch ihr einfaches Handling machen sie zu einer populären Applikation.

„In erster Linie werden unsere Hohlkammerplakate für die Wahlwerbung und für verschiedene Veranstaltungen genutzt. Diese auf Polypropylen gedruckten Plakate haben gegenüber den klassischen Papierplakaten den Vorteil, dass hierbei kein Träger aufgeklebt werden muss. Damit gestal-

tet sich die Platzierung deutlich leichter und komfortabler. Darüber hinaus sind unsere Hohlkammerplakate leichter zu transportieren und flexibler zu montieren. Gleichzeitig überzeugen sie durch ihre robuste Witterungsbeständigkeit und erweisen sich im Vergleich zu herkömmlichen Plakaten auch als wesentlich lichtbeständiger“, fasst Jörg Krüger, Geschäftsführer bei GKS, die Vorzüge dieses Produktes zusammen.

Ein weiterer Aspekt, der bei vielen Kommunen und auch den Parteien eine zunehmend wichtigere Rolle spielt, ist die Recyclingfähigkeit der Polypropylen-Plakate. „Auf Wunsch nehmen wir die Plakate nach Ablauf der Werbung auch wieder zurück und lassen sie recyceln. Aus dem daraus entstehenden Granulat werden beispielsweise Transportkisten gemacht“, ergänzt Hilke Krüger, Kundenberaterin bei GKS.

Einen ebenfalls hohen Stellenwert innerhalb ihres angebotenen Produktportfolios nehmen bei GKS Aufkleber für Spezialanwendungen ein. Hierbei besteht die Herausforderung darin, dass diese häufig auf schwierigen Untergründen haften, über eine lange

Lichtechtheit verfügen und inline auf die Produkte, die mitunter noch eine sehr hohe Temperatur haben, aufgetragen werden müssen. All diese Spezial-Applikationen für die Fertigungstechnik gehen mit besonders hohen Anforderungen an das Material und die Farben einher. Mit viel Geduld, Pioniergeist und jahrzehntelanger Erfahrung findet das Team von GKS jedoch stets für jede speziell gelagerte Anwendung die passende Lösung.

DEUTLICH VERLAGERTER BREAK-EVEN-POINT

Derzeit halten sich bei GKS der Sieb- und der Digitaldruck die Waage. Doch wonach richtet sich die Entscheidung, ob ein Auftrag über das klassische Siebdruckverfahren oder im großformatigen Digitaldruck abgewickelt wird? Alles eine Frage der Auflagengröße? Nein, so einfach sei Jörg Krüger zufolge eine Differenzierung nicht zu treffen. Für die Wahl des jeweiligen Druckverfahrens spielen deutlich mehr Faktoren eine entscheidende Rolle: „Natürlich gibt es viele Überschneidungen und auch die Produkte sind mitunter identisch. Beim Vorgängermodell, das unsere neue Acuity F ersetzt hat, bildete die Auflagenhöhe noch den maßgeblichen Faktor. Doch dies lässt sich mit der hohen Produktivität der Acuity F, die eine Produktionsgeschwindigkeit von bis zu 155 qm pro Stunde erreicht, nicht mehr so pauschal formulieren. Selbst wenn wir nicht im Expressmodus drucken, produzieren wir mit einer realistischen Druckgeschwindigkeit im hochqualitativen Modus von etwa 80 qm pro Stunde. Dies bedeutet eine so hohe Leistungssteigerung gegenüber dem Vorgängermodell, dass Aufträge auf dem neuen System rund drei Mal so schnell produziert werden können. Auch die Fertigungskosten spielen eine große Rolle: Schließlich produ-

ziert das neue UV-System auch deutlich günstiger und erweist sich unter dem Aspekt der Verbrauchswerte wirtschaftlicher, da beispielsweise weniger Farbkosten entstehen. Auch in puncto Wartungsbedarf überzeugt die Acuity F mit deutlich weniger Ausfällen und Wartungsintervallen. All diese Faktoren führen letztendlich dazu, dass wir heute mit der neuen Maschine auch gerne größere Auflagen drucken, die wir in der Vergangenheit im Siebdruck produziert hätten. Doch die Acuity F druckt so schnell und kostengünstig, dass sich auch größere Auflagen mit ihr rechnen“, schildert Jörg Krüger.

Konkret bedeutet dies, dass man sich bei GKS – anders als zu erwarten – nicht aufgrund zunehmend kleinerer Auflagenhöhen für die hoch produktive Large-Format-Maschine entschieden hat, sondern weil man vom deutlich zugunsten des Digitaldrucks verschobenen Break-even-Point profitieren möchte.

„Die Frage, welches Verfahren letztendlich günstiger ist, muss natürlich stets individuell für jeden Auftrag neu getroffen werden. Zumal es natürlich auch Anwendungen mit speziellen Anforderungen wie Sonderfarben oder Veredelungen gibt, die sich nur konventionell umsetzen lassen“, schränkt Hilke Krüger ein. Auch eine Kombination beider Druckverfahren sei möglich. „Bei Bedarf können wir natürlich auch den Digitaldruck mit dem Siebdruckverfahren kombinieren. Praktisch würde hierbei dann das normale Motiv im Digitaldruck produziert, während die Sonderfarbtöne oder Lacke im Siebdruck aufgebracht würden. Hier muss man sich mit den spezifischen Anforderungen des Kunden gezielt auseinandersetzen, das Gespräch suchen und letztendlich gemeinsam entscheiden, welche Lösung unter Produktionsaspekten sinnvoll und un-

ter Kostengesichtspunkten attraktiv für beide Seiten ist. Die Beratung stellt hierbei das A und O dar und ermöglicht es auch, uns erfolgreich von vielen Wettbewerbern abzuheben, die versuchen, sich allein über den Kostenfaktor zu profilieren“, erläutert Hilke Krüger.

INTENSIVE KUNDENBINDUNG

Eine enge Kundenbindung nimmt für das Munderaner Unternehmen einen besonders hohen Stellenwert ein, da viele seiner angebotenen Produkte sich nicht standardisieren und beispielsweise über einen Onlineshop abwickeln lassen. Zwar stellt der Druckdienstleister seinen Kunden selbstverständlich auch ein Onlineportal zur Verfügung, doch viele Produkte bedürfen in der Regel der Rücksprache und sind beratungsintensiv. Hierbei profitieren die Kunden von der langjährigen Erfahrung des Betriebs, auf deren Grundlage man stets, unter Berücksichtigung aller erforderlichen Aspekte, eine überzeugende Qualität für jedes Produkt erzielt. So kommt es, dass GKS über die Jahre hinweg zahlreiche Stammkunden und Vertragspartner gewinnen konnte und auch als zuverlässiger Zulieferer für Fertigungsbetriebe agiert. Das Kerngeschäft profitiert in letzter Konsequenz natürlich von der Treue seiner Kunden.

GUTE PRODUKTIONSAUSLASTUNG DANK WEITSICHTIGER PLANUNG

Um eine gute Rentabilität über das gesamte Geschäftsjahr hinweg zu erzielen, bedarf es einer gut durchdachten Planung und Verteilung der jeweiligen Aufträge. Natürlich werden laut Jörg und Hilke Krüger immer wieder so genannte „Schnellschüsse“ angefragt, bei denen kürzeste Lieferzeiten gefordert sind. Diese lassen sich mit der richtigen Maschinenauslastung im Digitaldruck in der Regel gut und problemlos zwischen zwei Aufträgen platzieren. Doch dies funktioniert nur, wenn es einem auch gelingt, Aufträge mit längeren Vorlaufzeiten strategisch so zu verteilen, dass zum einen noch Luft für solche Schnellschüsse bleibt und zum anderen die Zeiten überbrückt werden können, in denen einmal ein geringerer Auftragseingang vorliegt.



Die Acuity F wartet mit maximaler Produktivität auf und überzeugt mit einer hohen Bildqualität und einer UV-Tinten-Technologie für eine breite Vielzahl an Applikationen.