

Interview mit Dr. Markus Rall, Geschäftsführer von Polar

Die Industrialisierung fasst Fuß

Die Industrialisierung der Druckbranche schreitet voran, doch bis dato bildete die Weiterverarbeitung häufig noch die Ausnahme. Wir sprachen mit Dr. Markus Rall, Geschäftsführer der Polar-Group, über den Nutzen der Automatisierung speziell für kleinere Druckdienstleister, über Polars strategische Ausrichtung sowie neue Geschäftsmodelle für Druckereien rund um die Veredelung mit dem digitalen Laserschnitt.

Automatisierung und die damit einhergehende Effizienzsteigerung innerhalb der Produktion sind derzeit die meist diskutierten Themen unserer Branche. Wie kommt Polar dem Bedürfnis nach mehr Automation und Rüstzeitminimierungen nach?

Das Thema Rüstzeitverkürzung ist in den letzten Jahren das vorherrschende Thema im Drucksaal gewesen. Der Clou ist jedoch: In der Weiterverarbeitung stellte die Rüstzeit einen nicht nennenswerten Faktor dar, weil sie an diesem Punkt in den meisten Betrieben schlichtweg kaum einen interessiert hat. In der Praxis sieht es häufig noch so aus, dass die Rüstzeiten an dieser Stelle des Produktionsprozesses meist gar nicht gemessen werden. Wir sind mit unserem Equipment in der Lage, beispielsweise eine Schneidemaschine auf eine Rüstzeit von Null zu bringen, doch das ist vielfach nur ein theoretischer Wert. Denn was nutzt der Automatisierungsgrad und die hohe Performance eines Finishingssystems, wenn heute nach wie vor rund 80% der Anwender die jeweiligen Maße manuell eingeben und ihre Jobs aus alten Programmen importieren, die sie für ihren aktuellen Bedarf anpassen. Ein solches Vorgehen ist blanker Unsinn und heute vor allem voll-



Dr. Markus Rall, Geschäftsführer von Polar

kommen unnötig. Wir bieten mit CompuCut eine Workflowlösung an, die es Anwendern erlaubt, die Daten unkompliziert auf die Maschine zu importieren und dort für eine fehlerfreie Produktion zu sorgen. Dieser Kreislauf ist so konzipiert, dass dabei Fehler von vorneherein ausgeschlossen sind und auch eine feste Schnittabfolge vorgegeben ist. Wenn in der Weiterverarbeitung dennoch Fehler entstehen, dann sind sie von vorneherein in der Vorstufe angelegt.

Wir kommen erst jetzt an den Punkt, an dem der Markt dies endlich auch auf breiter Ebene begreift. Die Online-drucker haben eindrucksvoll vorgelebt, wie eine effiziente Produktion aufgebaut und durchkonzipiert werden kann, und nun kommt der Nutzen auch bei den kleineren Dienstleistern an, und sie erkennen die Chancen, die ein in sich geschlossener Prozess und ein hoher Automatisierungsgrad ihnen bieten können. Und sie erkennen, dass dies nicht nur eine Option für die ganz großen Player im Markt ist.

Die Industrialisierung der Druckindustrie ist endlich auch in der Weiterverarbeitung angekommen, und dies spiegelt sich auch in unseren Auftragsbüchern für alle drei Bereiche – Schneiden, Stanzen und Etiketten – wider.

Wir verkaufen derzeit so viele Systeme, dass wir momentan Lieferzeiten von acht Monaten haben, und dies, obwohl wir hier seit 2017 bereits wieder deutlich Personal aufgestockt haben.

Polar hat in den vergangenen Jahren einige markante strategische Veränderungen vorgenommen und sein Geschäftsfeld deutlich erweitert. Inwieweit hat sich Ihr Geschäft aus heutiger Sicht verändert?

Zunächst einmal möchte ich betonen, dass die Druckindustrie nach wie vor unser Kernmarkt bleibt, auch wenn wir 2011 durch die Übernahme der Dienst Verpackungstechnik ein weiteres für uns sehr spannendes Standbein innerhalb der kontinuierlich wachsenden Verpackungsbranche gewonnen haben und seither noch breiter aufgestellt sind.

Darüber hinaus haben wir uns vor knapp vier Jahren dazu entschieden, neben unseren Kernkompetenzen Schneiden und Stanzen unser Portfolio um den Laserschnitt zu erweitern. Mit dem digitalen Laserschnitt haben wir einen weiteren zukunftssträchtigen Markt betreten, der sicherlich noch ein hohes Potenzial bietet, denn mit Hilfe unserer DigiCut-Systeme eröffnet sich für die Druckdienstleister ein großer und vor allen Dingen lukrativer Markt im Bereich der Veredelung, den es durch kreative Ideen nur zu nutzen gilt. Mit dieser Aufstellung hat sich Polar in meinen Augen optimal für die Zukunft positioniert.

Doch neben der Ausweitung unserer Geschäftsfelder hat sich etwas Weiteres entscheidend in unserem Geschäft verändert, und das ist unsere Rolle gegenüber unseren Kunden. Es kommt wesentlich häufiger vor, dass der Weg zu einem Produkt oder eine Lösung nicht darüber führt, dass wir etwas konzipieren und entwickeln, von dem wir überzeugt sind, dass dafür eine Nachfrage im Markt besteht, sondern Kunden treten aktiv an uns heran und fragen, ob wir eine spezielle Lösung für eine spezifische Anforderung anbieten können. Mitunter

lautet dann die Antwort, dass wir das so noch nie gemacht haben, aber mit dem dafür erforderlichen Pioniergeist an diese Herausforderung herangehen. Das bedeutet, der Kunde zeigt, wie etwas konkret aussehen soll und dann wird dafür eine eigene Lösung entwickelt, wie wir das beispielsweise aktuell für den Web-to-Print-Bereich realisiert haben.

Entstanden ist so eine riesige Anlage mit vier 155er Schneidemaschinen, die ihren Input von der großformatigen 7B Druckmaschine erhält. Hier wird zuvor geslittet, bevor das Material dann über zwei Rüttler dem riesigen Schneidesystem zugeführt wird. In diesem System sind Greifer, die die ersten beiden Maschinen bestücken und Greifer, die die beiden hinteren Maschinen bestücken. Hierbei wird über eine entsprechende Logik abgefragt, welcher Maschine welche Lage zugeführt wird. Dazwischen sind selbstverständlich noch Puffersysteme installiert, falls es doch einmal eng werden sollte.

Natürlich kann man jetzt sagen: Diese Lösung lässt sich in diesem großen Stil nicht häufig vertreiben, doch die Logik dieses Systems ist bestechend. Sie lässt sich natürlich auch entsprechend abgespeckt mit zwei Maschinen realisieren und wird so für einen breiteren Markt interessant. Denn das umgesetzte Volumen mag dabei geringer sein, doch die Logik bleibt bestehen und lässt sich einmal durchdacht und durchkonzeptioniert auf vielfältige Weise übertragen.

Lassen Sie uns noch einmal auf das digitale Laserschneiden zurückkommen. Haben Ihre Kunden den Zusatznutzen und den hohen Veredelungswert dieser Lösungen erkannt? Und wie ge-



Der Laserschneider Digicut Plus für mittelvolumige Auflagen

lingt es ihnen, dieses Potenzial gegenüber ihrem Klientel greifbar zu machen?

Ich denke, viele Kunden sind an uns herangetreten, um zunächst auch Kleinauflagen effizient und wirtschaftlich handhaben zu können und die eigene Weiterverarbeitung zu optimieren. Doch sie begreifen schnell, dass sich mit unseren Digicut-Systemen ganz neue Vertriebsmodelle und Aufträge realisieren lassen. Letztendlich profitieren sie natürlich alle von der großen Einsatzbreite unserer Laserschneider, die es ihnen sowohl in der Digicut Eco als auch in der Digicut Plus Ausführung ermöglichen, in nur einem Durchgang ohne Werkzeugwechsel zu schneiden, zu perforieren, zu rillen, zu nuten und zu gravieren. Hierbei ist natürlich eine gewisse kreative Experimentierfreude entscheidend, um spannende neue Anwendungen entstehen zu lassen, die sich deutlich vom gängigen Angebot des übrigen Marktes abheben. Hier ist eindeutig ein wenig Pioniergeist gefragt.

Sicherlich macht es hierbei Sinn, einige Anwendungen gezielt seinen Kunden mit an die Hand zu geben. Dies halten wir so mit unseren Kunden und ich denke, unsere Kunden sollten ähnlich gegenüber ihrem Klientel agieren. Manche Applikationen müssen einfach „greifbar“ werden, um eine entsprechende Vorstellung davon zu entwickeln. Aus diesem Grund haben wir beispielsweise auch im Vorfeld der Hunkeler Innovationdays Booklets “on-the-fly“ lasern lassen, um zu zeigen, dass wir mit der Digicut Plus nicht nur in der Lage sind, einzelne Bogen, sondern auch ganze Booklets zu bearbeiten. Dabei sind Produktionen von einem bis zu tausenden Exemplaren möglich. Dies ist von großem Interesse für unsere Kunden, da die Bearbeitung und die Individualisierung mittlerer Auflagen insbesondere im Digitaldruck immer relevanter werden. Hinsichtlich der Formgebung gibt es fast keine Grenzen. Es lassen sich filigranste Motive realisieren, die mit klassischen Stanzwerkzeugen nicht möglich wären. Im Vorfeld der Hunkeler Innovation Days haben wir die Probe aufs Exempel erfolgreich durchgeführt und Booklets personalisiert.

Herr Dr. Rall, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!

AUTO INSPECTION TECHNOLOGY VON KONICA MINOLTA ÜBERPRÜFT JEDEN BOGEN

Die neue Auto Inspection Technology (AIT) von Konica Minolta erweitert das Intelligent Quality Care System IQ-501. Sie unterstützt Druckdienstleister dabei, ihre Printproduktion einfacher, effizienter und zuverlässiger zu gestalten. Die neue Technologie überprüft automatisch jeden gedruckten Bogen und stellt sicher, dass nur Bogen geliefert werden, die hohen Anforderungen genügen. AIT ist eine vollautomatische und geschlossene Prüftechnologie, die Probleme wie Schmutz, schlechte Bildqualität oder falsche Seitenreihenfolgen erkennt. Automatisch erstellt AIT zu den Ergebnissen einen Bericht, der über einen Webbrowser verfügbar ist. Notwendige Nachdrucke werden selbstständig produziert.

AIT unterstützt die Produktionsdrucksysteme der AccurioPress-Serie von Konica Minolta sowie alle Finishing-Module, einschließlich der für Bücher und Broschüren. Die Technologie hilft, die Produktivität des Druckbetriebs zu steigern: Fehldrucke reduzieren sich auf ein Minimum, während manuelle Kontrollen und Eingriffe entfallen. Überschussdrucke sind nicht mehr erforderlich. Das innovative IQ-501 Intelligent Quality Care System maximiert die Qualitätskonstanz und Registerhaltigkeit und spart mittels intelligenter Maschinenautomatisierung Zeit.

„In enger Partnerschaft mit unseren zukunftsorientierten Kunden arbeiten wir daran, dass sie stets optimale Resultate mit minimalem Aufwand erzielen. Hierfür sind Automatisierung und Benutzerfreundlichkeit von entscheidender Bedeutung. Unsere neue Technologie hilft ihnen und ihren Kunden, die gewünschten Ergebnisse auf effizienteste Weise zu erzielen. Sie garantiert, dass nur Drucke in höchster Qualität die Druckerei verlassen“, so Peter Veldhuysen, Manager Sales & Marketing Professional Printing Cluster West bei Konica Minolta. „Das erste Feedback unserer Kunden war äußerst positiv. Druckunternehmen erzielen mit dieser automatisierten Lösung nicht nur kürzere Durchlaufzeiten. Auch das Bedienpersonal findet, dass sich das System leichter nutzen lässt und ihnen so mehr Zeit für wichtigere Aufgaben zur Verfügung steht. Außerdem sind keine zusätzlichen Drucke für mögliche Mängel erforderlich, und die höchste Zuverlässigkeit aller Druckaufträge ist garantiert.“