

Interview mit Bernd Sauter und Steffen Pieper, Geschäftsführer der KAMA GmbH

# Der Profi für flexible Veredelungen

Seit mehr als 125 Jahren entwickelt KAMA hochwertige Stanz- und Veredelungsmaschinen sowie Falt-/Klebe-  
maschinen für den weltweiten Markt. Mit hoher Fertigungstiefe im eigenen Werk in Dresden hat sich das Unternehmen als zuverlässiger Partner für die Druckweiterverarbeitung und die Veredelung etabliert. Wir sprachen mit den Geschäftsführern Bernd Sauter und Steffen Pieper über die positiven Effekte der zunehmenden Digitalisierung und Automatisierung unserer Branche, die Herausforderung durch zusammengebrochene Lieferketten sowie die beiden bedeutenden Trends Kleinauflagen und Veredelungen im Akzidenz- und Verpackungsdruck.

Nach den tiefgreifenden Einschnitten der letzten beiden Jahre gibt es weiterhin massive Probleme hinsichtlich der Lieferketten und der Beschaffung des erforderlichen Materials. Wie gut ist KAMA durch die Krise gekommen und welche Auswirkungen hat die derzeitige Situation auf Ihre Produktion?

**S. Pieper:** 2020 und 2021 waren durch die Corona-bedingten Einschränkungen natürlich schwierige Jahre, die uns alle vor große Herausforderungen gestellt haben. Während das erste Quartal 2020 noch sehr gut verlief, brach das Geschäft im März schlagartig ein, Maschinen konnten nicht ausgeliefert werden und Verträge wurden storniert. Der Exportanteil unserer Maschinen und Support-Systeme liegt bei rund 80 %, und das Geschäft mit China und den USA brach mit einem Mal weg.



**V.l.:** Die beiden KAMA Geschäftsführer Bernd Sauter und Steffen Pieper vor dem modularen Flaggschiff für ein hochwertiges Finishing, der KAMA ProCut 76, in ihrem Democenter in Dresden.

Ein Blick auf unsere derzeitige Auftragslage zeigt, dass sich die Situation heute wieder entspannt hat und die Märkte sich weitestgehend wieder erholt haben.

**B. Sauter:** Dieses Jahr laufen unsere Geschäfte wieder sehr positiv, obgleich sich das Geschäft in Asien nicht ganz so entwickelt, wie wir es erwartet hätten. Dafür profitieren wir von einer regen Aktivität in den USA, und auch in Deutschland hat das Geschäft wieder deutlich Fahrt aufgenommen. Insgesamt erwies sich unser Geschäft in Europa in diesem Jahr bis jetzt als äußerst stabil und positiv, sodass wir bereits zum Ende des 2. Quartals mit unseren Produktionskapazitäten für dieses Jahr fast ausverkauft waren.

**S. Pieper:** Da das erste Halbjahr für KAMA sehr gut verlief und wir einen starken Auftragseingang verbuchen konnten, haben wir derzeit eine Lieferzeit von 4 bis 6 Monaten. Engpässe in der Lieferkette konnten wir durch die hohe Fertigungstiefe in unserer Produktion bei einigen Komponenten kompensieren. Das hat sich als enormer Vorteil erwiesen und zusammen mit intensiven Beschaffungsaktivitäten unsere Lieferfähigkeit sichergestellt.

Natürlich sehen wir uns jetzt wie alle anderen auch mit der Verteuerung von Material, Zubehöreteilen und den steigenden Energiepreisen konfrontiert. Was dieser massive Preisanstieg für die Unternehmen tatsächlich bedeutet, ist noch gar nicht abzusehen. Wir gehen beispielsweise davon aus, dass unsere Energiekosten auf das Fünffache steigen werden.

**B. Sauter:** Dies bedeutet zwangsläufig, dass wir die Preise für unsere Produkte erhöhen mussten und müssen. Da jedem diese Problematik aus eigener Erfahrung bekannt ist, wird dies auch weitestgehend akzeptiert und verstanden. In Asien profitieren wir noch davon, dass wir in Euro planen und verkaufen, während Asien in Dollar rechnet. Aufgrund der Währungsdifferenzen sind auf diese Weise noch 5 bis 10 % Reserven enthalten. Ein Puffer, der jedoch beispielsweise in den USA durch steigende Logistikkosten kleiner wird.

**Auf welche Vertriebsstruktur setzen Sie für den globalen Verkauf Ihrer Maschinen?**

**S. Pieper:** In Deutschland, Österreich, Polen und den skandinavischen Ländern übernehmen wir den Direktver-

trieb. In allen anderen Ländern agieren wir über Handelsvertreter oder ausgewählte Händler. Bis vor gut zehn Jahren hatten wir einen Werksvertrag mit Heidelberg, doch als Heidelberg sich im Zuge der Finanzkrise 2010 vom Postpressbereich getrennt hat, haben wir diese Struktur aufgelöst und uns im Vertrieb komplett neu positioniert. Wir haben unseren Direktvertrieb aufgebaut und uns sukzessive ein eigenes globales Handelsvertreter- und Händlernetzwerk aufgebaut. Mit dieser Strategie sind wir seit Jahren sehr erfolgreich, sodass unsere Maschinen mittlerweile in über 80 Ländern erfolgreich installiert worden sind.

#### Welche Unternehmen zählen heute zu den „klassischen“ KAMA-Kunden?

**B. Sauter:** Unsere Kernkompetenzen liegen in der Druckweiterverarbeitung und der Veredelung. Damit positionieren wir uns mit unserem Produktportfolio in zwei Bereichen: dem Akzidenzmarkt und dem nach wie vor boomenden Verpackungsmarkt. Diese Bereiche überschneiden sich heute häufig, sodass wir auch eine perfekt abgestimmte Auswahl „hybrider“ Maschinen bereitstellen. Damit können unsere Kunden flexibel auf die Anforderungen des Marktes und ihres eigenen Klientels reagieren und ihr Angebot gezielt ausweiten.

Zahlreiche klassische Akzidenzdrucker orientieren sich verstärkt in Richtung Verpackung und weiten ihr Angebot gezielt auf dieses Segment aus. Mit unseren Maschinen ist das sehr gut möglich. Viele unserer Kunden aus dem Akzidenzmarkt haben zwischen 10 und 15 Mitarbeiter, doch die Spanne reicht bis hinauf zu 150 Mitarbeitern. Primär sind in diesem Segment Familienbetriebe unser klassisches Klientel. Im Verpackungsbereich ist unser Kundenkreis weitaus heterogener und reicht von kleinen Unternehmen bis hin zu den ganz großen Playern im Markt.

Dass sich die Tür zu den großen Kunden für uns geöffnet hat, liegt daran, dass dort durch die wachsende Sortenvielfalt, Versionierungen für segmentierte Zielmärkte und Aufträge für kleine Liefermengen mit kurzer Time-to-Market der Digitaldruck Einzug gehalten hat, um dem Trend nach Kleinauflagen profitabel nachzukommen. Der Einstieg in den Digitaldruck bringt bei den Verpackungsherstellern, die

bislang vollständig durch das B1-Format geprägt waren, das B2-Format in die Produktion. An dieser Stelle kommen wir ins Spiel mit den passenden, hoch automatisierten Lösungen für die Weiterverarbeitung im B2-Format.

**S. Pieper:** Wenn man auf den Verpackungsmarkt blickt, muss man zwischen dem industriellen Großauflagenruck und dem sogenannten Short Run Packaging unterscheiden. Der industrielle Großauflagenruck ist nicht unser Markt, ganz anders sieht dies jedoch bei den Short-Run-Packaging-Aufträgen aus. Denn für all die kleinen Auflagen, die den großen Playern immer häufiger Kopfzerbrechen bereiten, weil sie nicht unterbrechungsfrei auf ihren Anlagen dazwischen geschoben werden können, benötigen sie eine effiziente digitale Lösung. Um hierbei profitabel zu sein, bedarf es einer schnellen Umrüstung, eines hohen Automatisierungsgrads, geringer Werkzeugkosten, einer minimalen Makulatur und hohen Konnektivität. Mit Blick auf die Weiterverarbeitung und die Veredelung treiben wir diese Entwicklung mit unseren Maschinen und innovativster Technologie zum Stanzen, Inline-Ausbrechen bis zur vollautomatischen Faltschachtelklebemaschine voran.

**B. Sauter:** Insbesondere in diesem Marktsegment spüren wir in diesem Jahr deutlich mehr Aktivität. Dies liegt auch darin begründet, dass wir sehr eng mit HP Indigo kooperieren und zusammen den gesamten Workflow offerieren können. Unsere Maschinen sind bei einem solchen Projekt die ideale Ergänzung in der Weiterverarbeitung, was wir zum Beispiel in den USA im HP Experience Center in Atlanta

vorführen. Neben HP Indigo arbeiten wir seit vielen Jahren auch sehr erfolgreich mit anderen Anbietern für den digitalen Verpackungsdruck zusammen, beispielsweise mit Xerox, Fujifilm und Konica Minolta.

**S. Pieper:** Für den typischen KAMA-Kunden im Akzidenzdruck spielt die Veredelung mit Heißfolie und die damit verbundene Wertschöpfung eine wichtige Rolle. Wir fertigen seit 20 Jahren Heißfolienprägemaschinen und nehmen mit den mittlerweile installierten Stückzahlen eine führende Position im Markt ein.

Der Grund für diesen jahrzehntelangen Erfolg liegt sicherlich neben der robusten Bauweise und der damit einhergehenden Langlebigkeit unserer Maschinen an einem bedeutenden Alleinstellungsmerkmal unserer Lösung: Unser Heißfolienprägesystem verfügt über den KAMA Heizrahmen, der ganz nach Bedarf eingespannt oder entnommen werden kann. Dieses Prinzip erlaubt es dem Anwender, jederzeit unmittelbar auf Heißfolienprägen oder auf das Stanzen umzurüsten. Dies gibt dem Akzidenzdrucker die Möglichkeit, den Auftrag mit einer Heißfolienprägung zu versehen und direkt im Anschluss mit der Maschine zu stanzen. Mit dieser schnellen Umrüstung von der Heißfolienprägung zum Stanzen/Rillen sind wir die einzigen im Markt. Andere Systeme brauchen zum Aufheizen und Abkühlen der Maschinen wesentlich länger. Wir hingegen rüsten mit unserer ProCut 76 Foil in nur fünf Minuten um, indem wir lediglich die Heizplatte einsetzen, die in 10 Minuten ihre erforderliche Temperatur erreicht, und schon kann die Produktion

**Printprodukte spielen überall dort ihre Stärken aus, wo es um Qualität, die Haptik und das Besondere durch hochwertige Veredelung geht. Die innovativen KAMA-Maschinen sind hierbei weltweit im Akzidenzdruck und zunehmend auch bei der digitalen Verpackung gefragt.**





fortgesetzt werden. Genau so unkompliziert und schnell erweist sich die Entnahme der Heizplatte. Wir bieten die Maschine auch mit dem verbreiteten Honeycomb-Trägersystem an.

Automatisierung und Digitalisierung sind heute unabdingbar. Inwieweit lassen sich KAMA-Maschinen mit in den vorhandenen Workflow einbinden und welche Integrationsmöglichkeiten bestehen von Ihrer Seite?

**S. Pieper:** Natürlich besteht unsere Expertise in der Weiterverarbeitung und der Veredelung. Dazu gehört es heute unbedingt, den Workflow lückenlos zu vernetzen und effizient zu gestalten. Wir behalten mit unseren Lösungen den gesamten Workflow innerhalb der Weiterverarbeitung im Blick und haben hierfür die Software „JobManager“, entwickelt, die wir kundenseitig im MIS anbinden können. Der JobManager steuert einerseits unsere Maschinen an und konfiguriert sie entsprechend der jeweiligen Auftragsdaten vor. Gleichzeitig dient er als Schnittstelle für die Vernetzung und Integration in das MIS/ERP-System des Kunden.

Auf diese Weise werden die automatischen Einstellungen vorgenommen und der Bediener angeleitet, welche manuellen Umstellungen gegebenenfalls ergänzt werden müssen – alles mit dem Fokus auf eine möglichst kurze Umrüstzeit.

**B. Sauter:** In der Weiterverarbeitung benötigt man grundsätzlich andere und sehr spezielle Daten als im Druck. Egal ob es sich um die Daten für die Stanzen oder die Falt-/Klebmaschinen handelt, im Normalfall werden sie über ein PDF eingelesen und über unseren JobManager verarbeitet.

**Im Postpress gewinnt jeder Bogen: an Form, an Glanz, an Einzigartigkeit. Dafür entwickelt KAMA innovative Maschinen, die die Weiterverarbeitung flexibel und das Fertigen kleiner und mittlerer Auflagen effizient machen.**



Aktuelle Jobs werden digital von der JobManager-Software empfangen, sodass der Kunde mit wenigen Mausklicks alle relevanten Daten auf dem Bildschirm zur Verfügung hat. Die Software generiert passende Einstelldaten für die Maschinen und überträgt sie dorthin. So wird für den Bediener das Rüsten vereinfacht und die Rüstzeit erheblich verkürzt. Die Maschinen wiederum melden ihre Daten wie beispielsweise die Rüstzeit, die Dauer der Produktion, die Zahl der Gut-Bogen, den Ausschuss und natürlich Informationen zum aktuellen Status der Produktion an den JobManager zurück. Diese Daten können an ein MIS/ERP-System weitergeleitet werden.

**S. Pieper:** Wir sind natürlich auch in Prinect und andere gängige Workflows mit eingebunden. Nur die speziellen Daten, die wir für die Steuerung unserer Maschinen benötigen, generieren wir mit dem JobManager selbst. Lassen Sie mich an einem Beispiel verdeutlichen, wie wir unsere Maschinen mit der Software digital vorkonfigurieren: Der JobManager programmiert unsere werkzeuglose Stripping- und Blanking-Einheit für den jeweiligen Auftrag und definiert, wie die getak-

teten Blasrollen den Abfall ausbrechen, während der Bogen durchläuft. Dieses Programm erstellen wir vollautomatisch an unserem Cockpit und schicken es direkt in die speicherprogrammierbare Steuerung unserer Maschine.

**B. Sauter:** Bei allen Bestrebungen Abläufe zu automatisieren, sollte man die Verhältnismäßigkeit und den Nutzen im Auge behalten. Für das Short Run Packaging Segment, bei dem es vor allem auf Schnelligkeit ankommt, bieten wir eine vollautomatische Faltschachtelklebmaschine an, die sich innerhalb von rund fünf Minuten vollautomatisch von einem Faltschachteltyp auf den nächsten umstellt. Die Parameter werden eingespeichert und können jederzeit wieder abgerufen werden, sodass alle Komponenten wieder automatisch in die gewünschte Position fahren. Ein Pluspunkt der FlexFold 52i besteht darin, dass sie stets „weiß“, wo ihre Werkzeuge stehen und nicht zum Referenzwert zurückkehren muss, sondern von einer Position direkt die nächste anfahren kann. Nur so sind unsere kurzen Rüstzeiten überhaupt möglich.

Auf der anderen Seite offerieren wir als besonders flexible Lösung für die Akzidenzdrucker eine Maschine, die das genaue Gegenteil davon ist. Sie ist komplett mechanisch und manuell zu rüsten, eröffnet Anwendern dadurch aber eine unglaubliche Vielseitigkeit, deren Anwendungsvielfältigkeit nahezu keine Grenzen kennt. Und auch dieses analoge Konzept hat heute noch durchaus seine Berechtigung, wie die weit über 100 Maschinen, die wir installiert haben, belegen. Aber auch hier unterstützen wir das Einrüsten mit einer maßgeschneiderten Software.

Herr Pieper, Herr Sauter, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!



**Der JobManager empfängt die digitalen Auftragsdaten, erzeugt passende Einstelldaten und sendet sie an die KAMA Maschinen. Auf diese Weise werden Einrichtarbeiten digitalisiert, was die Rüstzeiten erheblich reduziert.**