

Interview mit Jochen Gläser, Vertrieb Grafische Systeme Rollen- und Bogenakzidenz, Nela

Manuell rechnet sich nicht

Als führendes Anlagen- und Maschinenbauunternehmen für Automationslösungen in der Druckvorstufe hält die Nela Brüder Neumeister GmbH mit Nela Plate on Demand eine smarte Lösung für effektivere Produktionsabläufe bereit. Wir sprachen mit Jochen Gläser, Vertrieb Grafische Systeme Rollen- und Bogenakzidenz, Nela, über das moderne Druckplattenhandling von heute, das mit einem Minimum an manuellen Berührungspunkten auskommt und so eine schnelle und effiziente Bereitstellung druckfertiger Platten sicherstellt.

Welche Bedeutung nimmt das Thema Automatisierung in der Druckvorstufe ein?

Blicken wir für die Beantwortung dieser Frage auf die Ausgangsvoraussetzungen der Druckereien: Nach eigenen Angaben befassen sich 80 % der Drucker erklärtermaßen mit dem Wettbewerbsgedanken. Sie alle spüren, dass der Wettbewerb zunehmend schärfer wird und sie sich so zukunftsicher wie möglich aufstellen müssen, wenn sie langfristig im Markt bestehen möchten. Dies geht jedoch nur, indem sämtliche Produktionsprozesse so effizient wie möglich gestaltet werden. Und der Schlüssel für effektivere Produktionsabläufe ist auch in der Druckvorstufe und bei der Bereitstellung der druckfertigen Platten an der richtigen Maschine die Automation.

Lassen Sie uns die derzeitige wirtschaftliche Situation offen und ungeschönt betrachten: Wir sind zwar aus der Pandemie heraus, doch der wirtschaftliche Aufschwung ist nicht wie herbeigesehnt eingetreten. In Kombi-



Jochen Gläser, Vertrieb Grafische Systeme Rollen- und Bogenakzidenz, Nela

nation mit dem Fachkräftemangel – derzeit geben annähernd 70 % der Heidelberg Kunden Probleme mit dem Halten und Erhalten von qualifizierten Fachleuten über alle Produktionsbereiche hinweg an – bedeutet dies nichts anderes, als dass die Druckereien unter enormem Druck stehen. Daher ist die Automatisierung selbstverständlich auch im Vorstufenbereich essentiell wichtig, um auf Dauer zu bestehen und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.

Diese Erkenntnis ist bei jedem Druckdienstleister evident vorhanden, nicht nur bei uns, sondern global betrachtet. Die dafür erforderliche Technologie ist vorhanden und auch relativ weit bekannt. Nela verfügt mit seinen Lösungen rund um die Druckplattenlogistik über eine relativ weite Marktdurchdringung, doch der Anteil derer, die noch dringend von der Handarbeit und diesem betriebswirtschaftlich nicht vertretbaren Faktor weg müssen, ist dennoch nach wie vor sehr hoch.

Dabei rechnet es sich schlicht nicht, dass Menschen mit solch minderwertigen Arbeiten wie die Druckplattenhandhabung betraut sind. Nela verfügt in allen Automatisierungsstufen über Produkte, die hier eine adäquate Lösung offerieren, die sich am Ende für den Druckbetrieb auch auszahlt. Natürlich scheuen viele Druckereien

in der aktuellen wirtschaftlichen Lage zusätzliche Investitionen, doch sie übersehen dabei, dass sie letztlich dadurch deutlich profitieren. Natürlich stellt eine solche getätigte Investition zunächst eine Art Vorausleistung dar – doch wir attestieren unseren Produkten eine Amortisation von zwei bis maximal zweieinhalb Jahren. Dies gilt es für uns noch intensiver zu kommunizieren, damit auch wirklich jeder erkennt, wie schnell sich eine solche Umstellung für ihn rechnet.

Gilt dies in diesem Ausmaß auch für andere europäische Länder?

Dies gilt auch über den deutschen Markt hinaus. Natürlich hat jedes Land seine eigenen Stundensätze und Personalkosten, sodass man diese Kostenfaktoren sicherlich nicht alle über einen Kamm scheren kann, doch die Erkenntnis, wie groß das Einsparungspotenzial durch eine solche Automatisierung ist, findet auch in Ländern mit niedrigeren Lohnkosten Eingang. Ein gelungenes Beispiel hierfür ist beispielsweise Polen, das für uns ein sehr guter Automatisierungsmarkt mit einem wachsenden Absatz geworden ist.

De facto sind es jedoch sämtliche Staaten in der EU sowie die Schweiz, die für sich erkannt haben, dass eine Automatisierung in diesem Bereich der

richtige Weg ist, um den wirtschaftlichen Herausforderungen erfolgreich zu begegnen. Dies gibt uns als Spezialist für Automationslösungen in der Druckvorstufe selbstverständlich deutlichen Auftrieb. Auch wenn die Investitionsbereitschaft besser sein könnte und wir uns mehr versprochen haben, sehen wir dennoch nennenswerte Erfolge. Interessanterweise konnten wir ausgerechnet im Zeitungssegment, das im technischen Sinne ja schon längst totgesagt war, einen Rekordumsatz verzeichnen. Dies liegt daran, dass die Konzentration im Markt zunimmt, da immer mehr Verlagsgruppen ihre Potenziale zusammenlegen, da die Zeitungsproduktion schlichtweg zu teuer ist, als dass man es sich leisten könnte, tagsüber Stillstandzeiten zu generieren. Soll sich die Produktion rechnen, muss die Maschine durchweg laufen.

Wie unterscheidet sich die Investitionsbereitschaft in den jeweiligen Marktsegmenten?

Im Geschäftsbereich Akzidenzdruck ist der Auftrieb eher verhalten, es sei denn, es handelt sich um Unternehmen, die ihren Schwerpunkt auf den Verpackungsdruck gesetzt haben. Das Packaginggeschäft ist ein florierendes Marktsegment, schließlich verbrauchen wir alle – ob ich nun in den Arzneimittelschrank oder in den Kühlschrank schau – gehörig viele Verpackungen. Diese Märkte werden leicht unterschätzt und man staunt, welche Etats dort vorhanden sind und was für Umsätze damit gefahren werden können. In diesem Geschäft ist viel los, daher gehen hier manche Investitionen überraschend locker von der Hand. Doch mitunter ist durch die Größe der jeweiligen Mar-

ken die Abwicklung eine gänzlich andere geworden. Die großen Gruppen verfügen in der Regel über strategische Einkäufer, und dort Fuß zu fassen, ist eine ganz andere Disziplin als man es aus dem B2B- oder direkten Kundengeschäft kennt. Dieses Keyaccountgeschäft ist sehr speziell und herausfordernd und bedarf gerade mit Blick auf die jeweils abgeschlossenen Vertragsklauseln ein ganz anderes Know-how.

Im klassischen Sheetfedmarkt – also, im Akzidenzmarkt – wird immer mehr auf hochwertige Veredelungen gesetzt, unabhängig davon, ob es sich hierbei um eine Lackierung, eine Laminierung, eine Prägung, oder den Einsatz von Gold- oder Metalllacken handelt. Die Chance dieses Klientels in diesem Wettbewerb zu bestehen, liegt in der Spezialisierung. Denn nur so gelingt es ihnen, sich gegenüber den großen Internetdruckern wie Flyeralarm und Co. langfristig zu behaupten. Letztere sind für uns natürlich diejenigen Druckdienstleister, die am hochrangigsten automatisieren – sei es in die Plate-Tronic von Koenig & Bauer oder in eine Plate to Unit von Heidelberg, wo wir als Kooperationspartner für die organisierte Plattenausgabe passend zur Drucksaalplanung fungieren.

In einem derart hoch automatisierten Szenario existieren tatsächlich keine manuellen Berührungen mehr mit der Druckplatte. Die Automatisierung fängt mit dem Laden der Paletten im Belichter an, dann geht es durch die Nela-Abkantung und unsere Förderanlage, bis die Platten aus einem Plattenwagen, den es noch zu transferieren gilt, in einem Aufzug auf die Druckeinheiten transportiert werden. Alles in allem bedeutet dies nach der Heidelberg

Definition ein Zero touchpoints Szenario – das angestrebte Endziel im Drucksaal.

Inwieweit ist das automatisierte Plattenhandling in der Praxis heute schon Realität?

Heidelberg verspricht sich für die Zukunft sieben Plate to Unit Installationen pro Jahr, und Nela ist als Technologiepartner mit dabei, da wir letztlich die Andienung der Druckplatten in der richtigen Sequenz garantieren müssen. So kommen immer mehr Fragen dazu auf, wie sich Platten reorganisieren lassen und wie sich die Reihenfolge in der Belichtung passend zu der Sequenz im Druck ändern lässt. Wir kennen die Herausforderungen unserer Kunden, die leider viel zu häufig umdisponieren müssen, und daraufhin die Druckplatten eben nicht wie ursprünglich geplant an Maschine B sondern an Maschine A benötigen. Egal wie intensiv man geplant hat, das MIS ist mit einer solchen Reorganisation überfordert. Flexibilität ist hierbei ebenso wie die Zielsicherheit enorm wichtig. Spätestens bei einer automatisierten Andienung der Druckplatten gibt es keine Chance mehr umzuorganisieren, d.h. es muss auf den Punkt stimmen, und dazu ist eine bidirektionale Kommunikation erforderlich. Wir müssen dem vorgelagerten System sagen, wieviel Platz im Wagen ist. Wird dieser rückwärts chronologisch befüllt und die Platten vorwärts entnommen, hat der Drucker die richtige Druckplatte an der richtigen Maschine „zur Hand“.

Dieser Bedarf ist sinngemäß auch bei den anderen Anbietern angekommen, die Bandbreite in der Umsetzung ist jedoch beachtlich – sei es, dass die Plattenwagen über Aufzüge auf die Galerie gehoben werden oder Platten tatsächlich vollautomatisiert in die Einheiten transportiert werden.

De facto ist das Gros der Kunden jedoch noch nicht so weit, sondern bekommt die Wagen in der Regel mit den Plattensätzen für den nächsten Drucklauf portioniert, so gut es das MIS-System andienen kann, und dann geht es manuell auf die Maschine und der Drucker legt beim Druckplattenwechsel noch selbst Hand an.

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



Anzeige der Druckplattenablage im Plattenwagen mit dem PlateManager von Nela.