



Kooperation aus der Stärke heraus

Vier Schweizer Druckunternehmen zeigen, wie man die Zukunft in einem sich konsolidierenden Markt meistern kann

Kooperation statt Konkurrenz ist ein probates Mittel, um nicht nur die Wirtschaftskrise zu überwinden, sondern um Herausforderungen gemeinsam anzugehen, die man möglicherweise alleine nicht hätte meistern können. Fast täglich meldete die Wirtschaftspresse im vergangenen Jahr neue Partnerschaften: Telefongesellschaften wollten mit Konkurrenten kooperieren, um Marktanteile auszubauen; Autohersteller bandelten wegen erwarteter Spareffekte an oder um überlebensfähig zu bleiben und auch Druckmaschinenherstellern sagt man nach, sie hätten über eine – wenn schon nicht Fusion – Zusammenarbeit verhandelt. Viel ist aus diesen meist verbalen Ankündigungen allerdings nicht geworden.

Was nicht weiter verwundert. Denn die Erfahrung zeigt, dass längst nicht jede Zusammenarbeit zum Erfolg führt. Partnerschaften, Netzwerke und Kooperationen müssen von Beginn an professionell gemanagt werden, um die gesteckten Ziele zu erreichen. Im Management-Sprachgebrauch würde man es auf diesen Nenner bringen: Kooperationen müssen auf »gleicher Augenhöhe« erfolgen, um gemeinsam zu handeln und das jeweilige Know-how unter einem Dach auszuspielen. Dabei

sollte sich dennoch jeder Partner auf die eigenen Stärken konzentrieren und die sich ergänzenden Ressourcen nutzen können.

Aus zwei wurden vier

Derart professionell sind offensichtlich die beiden Initiatoren Erwin Oberhansli und Olivier Neidhart das gemeinsame Projekt angegangen. Dabei waren die Ziele durchaus ambitioniert. Ab Januar 2010 sollte nahe Zürich ein Druckzentrum der Neidhart + Schön Group und der Druckerei Feldegg seine Tore öffnen. Neidhart + Schön steht für die Realisierung anspruchsvoller gedruckter und digitaler Kommunikationslösungen vor allem für den Bereich der Finanz-, Image- und Produktpublikationen. Die Qualitätsdruckerei Feldegg setzt sich nun schon seit fast 20 Jahren für eine umweltfreundlichere Produktion und seit 2006 für den klimaneutralen Druck ein.

Aus diesen Stärken heraus wurde das Ziel für das gemeinsame Druckzentrum definiert: ein Referenzbetrieb in Sachen Energieeffizienz, Klimaschutz und technischer Ausstattung, der sich auf hochwertigen Offsetdruck, Weiterverarbeitung und Veredelung konzentriert. Die beiden Druckunternehmen wollten damit nicht nur ihre Produktionskapazitäten zusammenlegen, sondern in den

Anfang des Jahres startete das Druckzentrum Comprinta für nachhaltige Medienproduktion der Neidhart + Schön Group, der Druckerei Feldegg und der Bühler-Druck. Mit Kalt-Bucher Druck aus Zug kam im April ein weiterer Kooperationspartner hinzu, der wie seine Partner in diesem Geschäftsmodell einen Ansatz zur langfristigen Existenzsicherung sieht.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay





Sie brachten den Stein ins Rollen: Erwin Oberhänsli (links) und Olivier Neidhart. René Oberhänsli hat maßgeblich am technischen Konzept mitgewirkt.

Hans Neeracher war der Dritte im Bunde, bevor Josef Kalt weiterer Partner der Kooperation wurde.

Räumlichkeiten die Basis für weiteres Wachstum schaffen. Dabei betonte man zu jeder Zeit, dass man für weitere Kooperationen offen sei. So hat sich im Sommer 2009 die Bühler Druck AG der Kooperation angeschlossen. Bühler Druck ist auf Periodika spezialisiert und ergänzt damit das Leistungsangebot der Partner in Schwerzenbach. Hans Neeracher, Geschäftsführer Bühler Druck, sah den großen Vorteil im Zugang zu modernsten Technologien im neuen Druckzentrum. »Wir konnten unser Know-how und unsere jeweiligen Stärken unter einem Dach vereinen, wobei wir alle von diesen Synergien profitieren.« Ebenso wie die Druckerei Feldegg ihr Gebäude auf dem Zollikerberg aufgegeben hat, hat auch die Bühler Druck AG ihren Standort in Zürich-Enge verlassen. Neidhart + Schön hat Druck und Weiterverarbeitung nach Schwerzenbach verlegt, Verkauf, Kundenberatung, Druckvorstufe, Multimedia Solutions, Digitaldruck und zentrale Dienste verbleiben am Standort in Zürich. In dieser Konstellation startete man im Januar 2010. Am 1. April trat ein weiterer Partner der Produktionskooperation bei. Josef Kalt, Geschäftsführer der Kalt-Bucher Druck AG, sieht neben den technologischen

Vorteilen außerdem die Chance, das Geschäft auszuweiten und den Kunden vielfältigere Druckdienstleistungen auf höchstem Qualitätsniveau anzubieten. »Dies ist unter Berücksichtigung der raschen Veränderungen in der Druckbranche langfristig sinnvoll. Denn wir sind überzeugt, dass wir mit dieser Kooperation die Voraussetzungen geschaffen haben, gesund und profitabel zu wachsen«, so Josef Kalt. Während die Kalt-Bucher Druck AG ihre Aufträge in Schwerzenbach produzieren lässt, will sie ihren Standort in Zug aufrecht erhalten. Von Zug aus soll weiterhin die Kundenbetreuung, die Druckvorstufe, ein Teil der Druckdienstleistungen und die Logistik erfolgen. »Der hohe Vernetzungsgrad sowie die hochmoderne IT-Infrastruktur im Druckzentrum erlauben uns, die Druckdaten auszutauschen als wären wir im gleichen Gebäude. Durch den Mehrschichtbetrieb bei der Comprinta AG können wir unsere Aufträge in viel kürzerer Zeit als bisher ausführen«, schildert Josef Kalt die durchdachte Konzeption der Kooperation.

Mehr als ein Grund für die Kooperation

Eine Kooperation, wie die zwischen den vier Partnern, geht man allerdings nicht aus Lust und Laune ein.

Dahinter stehen zum einen Sachzwänge, zum anderen aber auch unternehmerische Überlegungen und der Wille, die Zukunft sicherer zu gestalten. »Unsere Branche wird sich noch weiter in Richtung Dienst-

leistungen bewegen müssen, wenn wir die Bedürfnisse unserer Kunden erfüllen wollen. Dazu brauchen Betriebe eine gewisse Mindestgröße. Da IT und Drucktechnik mit großen Investitionen verbunden sind, ist ein



MIS · JDF · Web2Print
Business Automation Systems



HIFLEX MIS
Integriertes Informations-Cockpit

Steuern statt reagieren
Informationen als Erfolgsfaktor




www.hiflex.com/MIS



Zwei KBA Rapida 106 in Sechsfarben- und Achtfarbenausführung plus Lack bilden das Herzstück der Druckerei. Die offene Systemarchitektur des Leitstands



ermöglicht die Anbindung an die Management-Informationssysteme der Kooperationspartner. Ebenfalls vernetzt: der Sammelhefter Primera E140.

gemeinsames Druckzentrum mehr als sinnvoll«, so Olivier Neidhart und ergänzt: »Ich glaube, dass viele Druckereien vor ähnlichen Herausforderungen stehen. Deshalb sind wir auch nach wie vor offen für weitere Partnerschaften.«

Olivier Neidhart, der bereits Kooperationserfahrungen mit der Produktionsgesellschaft Unigena im Joint Venture mit der Linkgroup hat, räumt ein, dass man mit dieser ersten Kooperation möglicherweise zu früh war: »Vielleicht war auch die wirtschaftliche Not noch nicht groß genug.« Dennoch habe man auch aus dieser Kooperation gelernt, dass man sehr schnell Synergien erzielen und mit einem reduzierten Maschinenpark den gleichen Output erzielen kann wie vorher mit zwei Druckereien.

»Als abzusehen war, dass die Partnerschaft auseinander geht, haben wir uns zunächst gefragt, ob wir überhaupt noch drucken wollen«, erläutert Olivier Neidhart. Als dann die Druckerei Feldegg Offenheit für eine Kooperation signalisierte, habe man sich sehr schnell gefunden. »Zentraler Grund war, dass die Chemie zwischen den Unternehmenskulturen stimmt.« Dies gilt natürlich auch für die neu dazu gekommenen Partner. »Wichtig ist, dass der ge-



Comprinta-Geschäftsführer Daniel Schnyder und sein Team können sich voll und ganz auf ihre vier Kunden konzentrieren.

gegenseitige Respekt bleibt«, so Hans Neeracher.

Eine Kooperation mit Modell-Charakter

Und der ist offenbar angesichts der erwarteten Win-Win-Situation vorhanden. »Wir haben gemeinsam in moderne Maschinen investiert, können gemeinsam die Auslastung steigern und damit wirtschaftlicher produzieren«, erläutert René Oberhänsli, Geschäftsführer Druckerei Feldegg. Durch das Zusammenführen der Auftragsvolumen entsteht zudem für die Druckerei eine optimale Auslastung der Produktionsanlagen. »Jetzt wird ein Druckzentrum angefahren – und nicht mehr wie früher

gleich drei Druckereien«, erläutert René Oberhänsli. Daniel Schnyder, Geschäftsführer der Comprinta AG, ergänzt: »Eigentlich haben wir aus mehreren Maschinenparks einen gemacht. Und es sind völlig neue Teams entstanden. Dafür, dass alles neu ist, und keiner wirklich wusste, wie es in der Praxis laufen wird, sind wir wirklich gut gestartet.«

Bereits in der Planungsphase wusste man, dass am gemeinsamen Standort weniger Mitarbeiter beschäftigt würden. »Deshalb war die Kommunikation ganz wesentlich. Wir haben jedem die Chance gegeben, mitzukommen.« Dass nicht alle folgten, liegt an der natürlichen Fluktuation. »Wir haben nur vier Kunden – eben die Partner, die an der Comprinta beteiligt sind. Das hat für uns als Druckerei- und Weiterverarbeitungsbetrieb den Vorteil einer guten Auslastung – umgekehrt müssen sich die Partner nicht mehr um Technik kümmern, sondern können sich auf ihre Kunden und den Markt konzentrieren«, sagt Daniel Schnyder.

»Trotzdem bleibt das Feeling, Drucker zu sein, denn wir sind ja alle an den Maschinen beteiligt«, sagt Josef Kalt. »Wir zum Beispiel können damit ein größeres Format als früher und zudem reichhaltige Veredelungen anbieten, ohne alleine investieren zu müssen.« Dies bestätigt auch

Hans Neeracher: »Wir können den Kunden jetzt mehr bieten – eine gewaltige Ausweitung, die wir alleine nicht hätten stemmen können.« Dabei hätten die Kunden nichts von den Veränderungen gespürt – von der Adresse und dem Standort einmal abgesehen. »Im Gegenteil profitieren sie nun von der Flexibilität und Leistungsfähigkeit«, ergänzt Erwin Oberhänsli.

Dabei verfolge man eine »duale Strategie«, erklärt Oliver Neidhart: »Je besser das Druckzentrum ausgelastet ist, um so besser werden für uns als nach wie vor selbständige Unternehmen die Leistungen und Preise. Was sowohl dem Druckzentrum als auch den Partnern erlaubt, weiter zu wachsen.« Und es gibt noch einen nicht zu vernachlässigenden Faktor: Die Last der Entscheidungen und Investitionen verteilt sich auf vier Schultern.

»Schon allein aufgrund des Investitionsvolumens von rund 15 Millionen Franken ausschließlich des Gebäudes sind die Gründe für die Kooperation also mehr als nachvollziehbar«, resümiert René Oberhänsli. Dabei sei man mit den Investitionen noch nicht am Ende. »Im Bereich der Veredelung oder der Klebebindung kann sich schon noch etwas tun.«



Um die Umwelt so wenig wie möglich zu belasten, entschied man sich, kein neues Gebäude »auf der grünen Wiese« zu bauen, sondern hat ein bestehendes Gebäude mit rund 6.000 m² bezogen. »Der CO₂-Ausstoß beim Bau eines neuen Gebäudes wäre deutlich höher als die Renovierung einer bestehenden Immobilie«, erläuterte Erwin Oberhänsli mit dem Verweis darauf, dass die technische Infrastruktur betreffend Energie-Effizienz auf dem allerneuesten Stand ist. Zum Beispiel: modulierende, zentrale Blas-Saugluftanlage (Variair), die bei geringerem Stromverbrauch auch Lärm- und Wärmeemissionen massiv reduziert. Schon wenige Wochen nach dem Produktionsstart wurden die intensiven, monatelangen Vorbereitungsarbeiten mit der Urkunde für Energieeffizienz durch ClimatePartner Switzerland belohnt.

Zwei neue Druckmaschinen

Herzstück des Druckzentrums ist der Drucksaal für die wirtschaftliche und ökologische Produktion. Dafür wurden zwei Mittelformat-Bogenoffsetmaschinen KBA Rapida 106 installiert: eine Achtfarbenmaschine mit Lackturm und Bogenwendung und eine Sechsfarbenmaschine mit Kombilackwerk für Dispersions- oder UV-Lacke sowie Wendung nach dem zweiten Druckwerk. Beide Maschinen sind mit Plattenzylinder-Direktantrieb für den simultanen Plattenwechsel ausgerüstet. Daneben gehören Wascheinrichtungen und vollautomatische Lackversorgungs- und Reinigungssysteme zur Konfiguration. Zusätzlich kommt ein Paket für die Closed-Loop-Qualitätsregelung zum Einsatz: QualiTronic professional mit Inline-Farbmessung und -Regelung sowie Bogeninspektion für Bogenvorder- und -rückseite. Damit lassen sich Makulaturseinkungen erzielen, die einen erheblichen Beitrag zur Ressourcen schonenden Druckproduktion leisten. Daneben steht ein für beide Maschinen nutzbares DensiTronic professional zur Verfügung, das für die spektrale Regelung eingesetzt werden kann. Der Scanner DensiTronic PDF kann zudem Testbogen oder Andrucke mit den Vorstufendaten abgleichen und Ab-

weichungen im Text und in den Bildern erkennen. Die Ausrüstung der beiden Rapidas für den alkoholfreien Druck mit der Option auf die spätere Umstellung für den Wasserlos-Prozess waren wichtige Ausstattungsdetails und gaben laut Daniel Schnyder den Ausschlag für die Entscheidung zugunsten von KBA. Daneben wurde bei der Comprinta AG, deren Produktionsprozess mit der Entgegennahme von PDFs beginnt, in neue und hoch automatisierte CTP-Technik investiert. Gemeinsam mit dem neuen Sammelhefter Primera E140 mit fünf Anlegern nahm Comprinta als Schweizer Unternehmen das Workflow-System Connex von Müller Martini in Betrieb. Daniel Schnyder: »Wir sind überzeugt, dass die Vernetzung die Produktionsprozesse bei Auflagen zwischen wenigen 100 und mehreren 10.000 Exemplaren nicht nur maßgebend beschleunigt, sondern diese auch transparent und damit wiederholbar gestaltet.«

Ein Ausrufezeichen gesetzt!

Alle vier Unternehmen, die sich am Geschäftsmodell Comprinta beteiligt haben, sehen darin die Sicherung ihrer langfristigen Unternehmensexistenz. So sagen die Partner gleichlautend: »Wir haben uns beteiligt, damit wir unsere Innova-

tions- und Investitionskraft erhalten können. Und wir zeigen damit, dass wir an das Medium Print glauben.« Damit haben die Partner in Schwerzenbach ganz ohne Zweifel ein Zeichen gesetzt. Ein Ausrufezeichen!

- › www.nsgroup.ch
- › www.feldegg.ch
- › www.buehler-druck.ch
- › www.kb-druck.ch
- › www.comprinta.ch





HIFLEX

MIS · JDF · Web2Print
Business Automation Systems

HIFLEX Web2Print

Überzeugen Sie sich selbst:
www.bestprint24.com



powered by open source

www.hiflex.com/W2P