«Mit der Klebebindung hat bei uns eine neue Zeitrechnung begonnen»

Nach dem Einstieg in die Klebebindung und der Installation eines Alegro von Müller Martini konnte die Johann Sandler GmbH & Co. KG im österreichischen Marbach die Zahl der jährlich gedruckten und weiterverarbeiteten Aufträge fast verdoppeln. Gleichzeitig stieg die Inhouse-Wertschöpfung über die ganze Produktionskette auf beachtliche 95 Prozent.

1

▶ Bis zum Sommer 2014 fertigte Sandler print & packaging pro Jahr rund 1700 Aufträge – vorwiegend sammelgeheftete mit Auflagen bis über die Millionengrenze hinaus. Seit im vergangenen August der neue Alegro seinen Betrieb aufgenommen hat, stieg die Zahl der Jobs für die zu 25 bis 30 Prozent aus dem Ausland stammenden Kunden auf rund 2800. «Mit der Klebebindung hat bei uns eine neue Zeitrechnung begonnen», sagt der Geschäftsführer und gelernte Drucker Hannes Sandler, der seit seinem 10. Lebensjahr im Familienunternehmen, das Vater Johann 1982 gegründet hat, engagiert ist.

Vieles ist neu

Neue Zeitrechnung, das heisst für Sandler beispielsweise, dass 32 Jahre nach der Firmengründung erstmals zwei Aussendienst-Mitarbeiter eingestellt wurden. Mit der erfreulichen Konsequenz, dass das Lohndruck-Volumen für andere Druckereien ebenso markant gesteigert werden konnte wie der Druck für direkte Auftraggeber.

Neue Zeitrechnung heisst ebenso, dass Sandler in den vergangenen zwei Jahren im Rahmen seiner Portfolio-Erweiterung seinen Bestand an festen Mitarbeitern von 40 auf 50 erhöht hat. Dazu kommen 15 Leiharbeiter. «Diese haben wir als Schutz unseres Stammpersonals», wie Hannes Sandler erläutert, «denn die Auftragslage ist teilweise sehr schwankend. So erwirtschaften wir gut 50 Prozent unseres Umsatzes im Spätsommer und Herbst, wenn wir die Kataloge fürs Weihnachtsgeschäft produzieren.»

Mehr Maschinen als Mitarbeiter

All die Veränderungen sind jedoch nicht die alleinige Folge des Einstiegs in die Klebebindung und der Installation der umfangreichen Alegro-Linie (siehe Kasten). Denn die Sandler print & packaging mit ihren vier Standbeinen Akzidenzdruck, Verpackungsdruck, Veredelung und Mailing/Buchbinderei hatte schon im Jahr vor der Inbetriebnahme des neuen Softcover-Systems von Müller Martini rund 9,5 Millionen Euro in neue Druckmaschinen investiert – heute stehen, verteilt auf drei Maschinen, nicht weniger als 30 Druckwerke 75 x 105 cm, zwei davon mit Rolle/Bogen-Anleger, zur Verfügung.

Zudem wurde gemeinsam mit dem Alegro die Lagenfalz-Produktion verdoppelt und eine Cellophaniermaschine zum

1 Geschäftsführer Hannes Sandler (links): «Wenn Softcover, dann nur im eigenen Haus.» Rechts Max Demczuk (Technischer Leiter), in der Mitte Peter Cerer (Vertriebsleiter Müller Martini Österreich).

2 Hohe Automatisierung, zentrale Steuerung, möglichst wenig Personal – diese drei zentralen Ziele hat Sandler mit dem neuen Klebebinder Alegro erreicht.

3 Der Dreischneider Orbit (rechts) sorgt für höchste Nettoleistungen, der Buchstapler CB 18 für erstklassige Stapel.

Folieren der Umschläge installiert. Des Weiteren wird mit zwei Sieb- und Flexodruck-Maschinen für UV- und LM-Lacke produziert. «Mit unserer Technologie sind wir nicht nur österreichweit, sondern europaweit einzigartig aufgestellt. Ich kenne keine vergleichbaren Betriebe», sagt Hannes Sandler nicht ohne Stolz.

Die Weiterverarbeitung sichern

Dass Sandler erstmals seit einem kurzen Intermezzo mit einer kleinen Drei-Zangen-Handmaschine Anfang der 90er-Jahre einen Klebebinder in Betrieb nahm, war denn auch eine direkte Folge der Investition in neue Drucktechnik. «Wer A sagt, muss auch B sagen und die Weiterverarbeitung bezüglich Qualität, Transport und Termine sichern», betont Hannes Sandler.

«Bei einer solchen Investition ist es zudem auch wichtig, die richtigen Rahmenbedingungen bezüglich Platzverhältnisse, Personal, Falzprozess und Palettierung zu schaffen und die Prozesse bis zum Verla-

Im Rahmen der Alegro-Investition schaffte Sandler die richtigen Rahmenbedingungen bezüglich Platzverhältnisse, Personal, Falzprozess und Palettierung (im Bild der Palettierer Pluton) und plante die Prozesse bis zum Verladen auf den LKW komplett durch.

den auf den LKW komplett durchzuplanen.» Deshalb war für Hannes Sandler von Anfang an klar: «Wenn Softcover, dann nur im eigenen Haus – denn das verlangen unsere Grosskunden.»

95 Prozent Wertschöpfung im eigenen Haus

Vor der Inbetriebnahme des Alegro hatte Sandler einen oder zwei Klebebinde-Aufträge pro Woche, die damals fremdvergeben wurden. Nun sind es zwei bis vier Aufträge pro Tag, und Sandler kann dank der neuen Maschinen die beachtliche Quote von 95 Prozent der gesamten Wertschöpfungskette im eigenen Haus behalten. Einzig Hardcover wird heutzutage noch outgesourct.

Für den Alegro – die erste Lösung von Müller Martini in der 33-jährigen Firmengeschichte – entschied sich das Unternehmen laut Hannes Sandler «zum einen, weil uns Müller Martini ein komplettes Konzept als Gesamtlösung präsentiert hat. Zum andern wollten wir einen Klebebinder mit hoher Automatisierung und zentraler Steuerung, um möglichst wenig Personal zu absorbieren.»

Ein Ziel, das Sandler erreicht hat. So werden heute 50 Prozent der Softcover-Produktionen von zwei Leuten erledigt – Maschinenführer inklusive. Für weitere 30 Prozent der Aufträge werden maximal drei Bediener benötigt.

Immer mehr Shortruns

Stichwort Aufträge: Produziert werden auf dem Alegro vorwiegend Zeitschriften und Broschüren, in den Formaten A6 quer bis A3, meist in einem Auflagensegment zwischen 3000 und 50 000, in seltenen Fällen auch über 100 000 Exemplaren. Doch Sandler druckt auch Shortruns ab 300 Exemplaren – so neulich gar einen Spezialkatalog auf Japanisch.

«Die Auflagen kommen teils drastisch herunter, dafür steigt die Zahl der Aufträge kontinuierlich», konstatiert Hannes Sandler. Und da spielt der neue Alegro mit seinem schnellen Make-Ready seine grossen Stärken aus. ◀

www.sandler.at

«AMS war ein wichtiges Thema»

Zu Sandlers umfangreichen Alegro-Linie mit Hotmelt und PUR, Trennsäge für die stetig zunehmende Doppelnutzenproduktion, Zusammentragmaschine 3696 (15 Stationen plus Buchblockanleger), Dreischneider Orbit, Buchstapler CB 18, Schrumpftunnel und Pluton-Palettierer von Solema gehört auch das von Müller Martini entwickelte Klebstoffüberwachungs-System Adhesive Monitoring System.

AMS reduziert den Leimverbrauch und die Makulatur in der Klebebindung auf ein Minimum. Ein Laser ermittelt in der Nähe des Leimwerks auch bei unterschiedlichen Leimmustern den Klebstoffauftrag permanent mittels Wärmemessung. Damit kann die Leim-Auftragsmenge jederzeit angepasst werden.

«AMS war ein wichtiges Thema bei unserem Entscheid zugunsten des Alegro», sagt Geschäftsführer Hannes Sandler, «denn es gibt uns bezüglich Leimauftrag eine noch höhere Sicherheit gegenüber den Kunden.»