

Schaten Druck installiert vollautomatische prestigeFOLD NET 38

## Deutlich verkürzte Rüstzeiten

**Die in Ahaus ansässige Schaten Offsetdruck KG hat die Wertschöpfung im eigenen Haus durch die Inbetriebnahme eines vollautomatischen Falzsystems aus dem Hause MB Bäuerle maximiert. Damit ist es der Druckerei gelungen, die Rüstzeiten in der Weiterverarbeitung von ehemals zwei Stunden auf 10 Minuten zu senken.**

Der Grundstein für die Schaten Offsetdruck KG wurde bereits 1928 vom Großvater des heutigen Inhabers Josef Schaten in Form einer Buchdruckerei und Buchbinderei mit angeschlossener Devotionaliengeschäft gelegt. In den 60er und 70er Jahren wurde die Druckerei stetig ausgebaut, bevor dann vor 22 Jahren Josef Schaten als gelernter Schriftsetzer das Unternehmen übernahm und dieses nun bereits in der dritten Generation zusammen mit seiner Frau erfolgreich fortführt. Die Kundenschaft ist vorrangig regional geprägt und setzt sich aus ortsansässigen Firmen quer durch alle Branchen und Privatkunden zusammen. Das Produktportfolio der vollstufigen Druckerei umfasst vielfältige Leistungen wie beispielsweise Broschüren, Image-Prospekte, Festschriften, Mailings, Plakate, Briefbogen, Zeitungsbeilagen, Etiketten und Briefumschläge. Die Auflagenhöhen liegen dabei hauptsächlich im unteren Bereich zwischen 5.000 und 10.000 Exemplaren. Spezialisiert hat man sich bei Schaten außerdem auf die Herstellung exklusiver Einladungskarten. Dafür wurde eigens eine neue Website eingerichtet, auf der sich die Besucher auszugsweise über die annähernd 1.000 verschiedenen Entwürfe informieren können.

„Für uns ist eine permanente Weiterentwicklung unseres Leistungsspektrums wichtig. So haben wir damit begonnen, für Reisebüros bundesweit Kofferanhänger zu produzieren. Auch



**V. r.: Petra Schaten mit dem MB Bäuerle Vertriebsbeauftragten Region West Sebastian Scheel, Josef Schaten sowie der Maschinenbedienerin Christel van den Berg vor der neuen prestigeFOLD NET 38**

kreativ noch so ausgefallene Produkte stellen wir her. Ein Beispiel hierfür ist sicher das Bedrucken von Filtertüten im Rahmen einer Werbeaktion“, berichtet Josef Schaten.

Ein Auftrag von Beipackzetteln für medizinische Produkte, die in 12 verschiedenen Sorten europaweit und sogar bis nach Dubai geliefert werden, sorgt mit einer Auflage von zwei Mio. pro Jahr für eine kontinuierliche Auslastung des Druckunternehmens. Die Druckverarbeitung dafür wurde lange Zeit außer Haus gegeben. Doch dabei standen die hohen Verarbeitungs- und Transportkosten sowie der dafür benötigte Zeitaufwand in keinem Verhältnis zueinander.

„Wir wollten die Wertschöpfung ins eigene Haus holen und benötigten dafür eine neue Falztechnologie. Da wir schon längere Zeit positive Erfahrungen mit einer kleineren Falzmaschine von MB Bäuerle gesammelt hatten, entschieden wir uns für das vollautomatische Falzsystem prestigeFOLD NET 38“, schildert Josef Schaten.

Die Falzmaschine verfügt über sechs Taschen im ersten Falzwerk und vier Taschen im zweiten Falzwerk sowie zusätzlich über eine Stehendbogenauslage SKM 36, um die Beipackzettel optimal auslegen zu können. Die prestigeFOLD NET 38 ist vom Anleger bis zur Auslage durchgehend automati-

siert. Nach Eingabe des Bogenformates und der Falzart fahren im Flachstapelanleger Seitenanschlänge und Hinterkantentrenner in die vorgegebene Stellung. An Ausricht- und Schrägrolentisch nehmen die Lineale die erforderliche Position ein. Im Falzwerk stellen sich Taschenanschlänge, Bogenweichen und Falzwalzen auf die Falzart um und auf der Schuppenauslage werden die Fangrollen positioniert.

„Mit der neuen Falzmaschine können wir viel schneller und flexibler agieren. Gerade bei unserer Vielzahl an unterschiedlichen Kleinauflagen ist es enorm hilfreich, bestimmte Aufträge hinterlegen zu können. Früher haben wir stundenlang eingerichtet, was wir jetzt in wenigen Minuten erledigen“, schildert Josef Schaten.

Neben der Erweiterung im Bereich Druckweiterverarbeitung erfolgte kürzlich außerdem die Investition in ein Farbdigitaldrucksystem, um sich zukünftig auch auf den Produktbereich Mailings noch stärker fokussieren zu können. „Die Anforderungsprofile der Kunden ändern sich. Durch die beiden kürzlich getätigten Investitionen haben wir die Weichen für die Zukunft gestellt, denn der langfristige Erfolg stellt sich nur ein, wenn man sich durch spezielle Leistungen unterscheidet und dem Kunden einen entsprechenden Mehrwert bieten kann“, so Josef Schaten abschließend.