



Einstecklinie mit 12 Rotations-Sauganlegern.

Einlauf der zusammengetragenen Produkte in die Folienverpackungsanlage neo X advance.



Kundenindividuell, vielschichtig und schnell

Integrative Prozessketten im Einsatz für die Zukunft der Druckweiterverarbeitung im Unternehmen

Wie der Lettershop S.A.M. in Mannheim erfolgreich integrative Prozessketten einsetzt und mit einer neuen servogetriebenen Folieneinschlaganlage von Hugo Beck und einem modernen Einstromverfahren von Ballsfulland erfolgreich seine Zukunft in der Druckweiterverarbeitung gestaltet.

Die Beispielrechnung lässt keinen Zweifel – in diesem Unternehmen wird nicht nur über neue Geschäftsmodelle nachgedacht, sondern es werden auch konsequent neue Wege beschritten: Man nehme eine halbe Million gedruckte Kataloge, mit einem Gewicht von 700 g je Katalog, die versendet werden sollen. Allein durch die Kombination der Dienstleistungen Klebebinden und Lettershop bei der S.A.M. wird bei diesem Umfang eine Ersparnis von 3500 €, eine Energieersparnis von ca. 2300 Liter LKW-Diesel – was eine Reduzierung von 6,1 t CO²-Emissionen bedeutet – und ein Zeitvorteil von vier Werktagen wirksam. Gerechnet bei bereits einer mittleren Entfernung von 200 km zwischen Druckerei und S.A.M.

Dabei ist der Hauptkundenvorteil nicht allein die Kosten- und Personalerparnis, sondern ebenso die Zeitreduzierung, die durch eine Kapazitätserweiterung bei S.A.M. ausgelöst wird. Weg von einer isolierten Produktion, hin zu kombinierten Leistungen mit direktem Kundenbezug lautet denn auch das Credo des Unternehmens. „Wir erhalten 80 Prozent unserer Aufträge direkt vom Versender und nur 20 Prozent über Druckereien“, so Geschäftsführer Shahab Ahmed Mohammed, nicht ohne Stolz im Kreise seiner Mitarbeiter.

Doch wer ist die S.A.M. GmbH? In der Dudenstraße in Mannheim gelegen, begann das Unternehmen 2001 als Personaldienstleister mit Schwerpunkt Druckweiterverarbeitung. 2002 kamen manuelle Versanddienstleistungen, wie Warenproben auf Anzeigenseiten, Gimmicks auf Titelseiten, das Auffüllen von komplexen Warendisplays und manuelles Kuvertieren dazu. 2007 änderte sich die Situation, als die erste Folieneinschlagmaschine mit acht Stationen dazukam und der entsprechende Mitarbeiterpool aufgebaut wurde.

Nach und nach änderte sich der Kundenkreis und Versandhäuser, deren Agenturen, Verlage und Druckereien, entdeckten die Vorteile einer integrierten Produktion. Im Sommer 2009 wurde dann der nächste Schritt eingeleitet und das deutlich größere Nachbargebäude hinzugemietet. Aktuell verfügt das Unternehmen damit über 8500 m² Produktions- und Lagerfläche und kann auf zwölf Rampen zwischen 30 und 40 LKW be- und entladen. Der Standort hat eine schnelle Anbindung an die BAB A5 und A6 sowie einen eigenen Gleisanschluss. Das Einzugsgebiet umfasst mittlerweile ganz Deutschland, wobei die Lage durch die Nähe zu großen Rollendruckereien im Raum Stuttgart und Nürnberg günstig ist.

Auf sechs Folieneinschlaganlagen mit bis zu 16 Stationen können bis zu einer Mio. Katalogsendungen pro Tag einzeln eingeschweißt werden. Außerdem können bis zu zwölf Beilagen mit bis zu 18 000 Takten in der Stunde verarbeitet werden. Zusätzlich verfügt das Unternehmen über eine Kuvertieranlage mit 14 000 Takten/h und zwei Hochleistungsdigitaldrucker mit je 8000 Drucken/h. Anfang 2010 arbeiten täglich zwischen 80 und 100 feste Kräfte im Unternehmen und erwirtschaften einen Jahresumsatz von 5 bis 6 Mio. Euro. „Heute gilt, entweder groß oder gar nicht. Kleine Lettershops lohnen sich nicht mehr“, kommentiert Geschäftsführer Mohammed die Entwicklung.

Der Auslastungsgrad ist hoch, jedoch bietet eine flexible Betriebsstruktur Spielraum nach oben: vom 2- zum 3-Schicht-Betrieb oder durch das Hinzuziehen von bis zu 200 Teilzeitkräften wird die Erweiterung von der 5- auf die 7-Tage-Woche erreicht, wie kürzlich geschehen, als eines Freitags noch schnell 2,5 Mio. Beilagen in ein Prospekt eines großen Lebensmitteldiscounters eingelegt werden mussten und diese am Montagfrüh zur Abholung bereitstanden. Durch Know-how, Technik und größtmögliche Rationalisierung konnte offenbar schon viel Arbeit wieder aus Osteuropa zurückgeholt werden.

Neue Verpackungsanlage

Aktuelles Highlight ist die neue Hugo Beck neo X advance. Ein Kamerasystem von Ballsfulland „füttert“ die

neo X advance mit den personalisierten Selektivdaten.

Ein optisch zweifach erfasster SBS-Code ermöglicht eine 100%-ige Sendungskontrolle bei selektiven Versandkonfektionierungen. Dies versetzt die S.A.M. in die Lage, individuelle Sendungen postalisch korrekt zu fertigen, die Steuerung über vom Kunden verschlüsselte Datamatrixcodes und eine vollautomatische Produktion ohne kostenintensive Handfertigung auszuführen. Über dieses Einstromverfahren können auch bei kleinsten Varianten und Sendungsgrößen die gesamten Vorsortierungsrabatte abgerufen werden. Die neue Hugo Beck Anlage hat eine Kapazität von 150 000 Sendungen pro Tag im 24-h-Betrieb. Bereits der erste Produktionsstart am 18. Januar verlief sehr zufriedenstellend: 900 000 selektive Einschweißungen, mit bis zu 14 Bestandteilen und Sendungsgewichten zwischen 1100 und 2000 g, konnten innerhalb von nur zehn Werktagen verarbeitet werden.

Zukünftig werden weder isolierte Lettershops noch Buchbinder existieren können, ist sich das Mitarbeiterteam um Geschäftsführer Mohammed sicher,

i

FIRMENPROFIL HUGO BECK

Druckweiterverarbeitung

Unsere Druckweiterverarbeitungstechnologie bietet unseren Kunden die Möglichkeit, schnell und effizient komplexe Publikationen individueller Zielmärkte zu bearbeiten. Mit unserer modularen Maschinen- und Anlegertechnik sind wir spezialisiert auf das Konfektionieren, Einstecken, Aufkleben, Adressieren, Etikettieren und Folienverpacken bei wechselnden Auflagenhöhen, Volumenstärken und Varianten, flexibel und prozessübergreifend.

sondern nur die Unternehmen, die eine Komplettleistung erbringen. Viel zu häufig versteht sich ein Buchbinder noch als reiner Handwerker, als Bittsteller bei den Druckereien, der zwar den Preisverfall beklagt, aber wenig unternimmt, diese Situation für sich zu ändern.

S.A.M. realisiert den Postversand per Datamatrixcode, was eine besondere Anforderung an die Druckwiedergabe des Codes hinsichtlich der Lesbarkeit darstellt. Das Unternehmen ist hierdurch in der Lage, nur noch reduzierte Adressdaten zu verarbeiten und ohne Profildaten auszukommen, die wesentlich

mehr Informationen über den jeweiligen Adressaten enthalten. Der Vorteil liegt dabei in der Erfüllung der neuen Bundesdatenschutzgesetze und einem erhöhten Maß an Datensicherheit, was bei aktuell ca. 50 Mio. Datensätze pro Jahr von zunehmender Bedeutung ist.

So nimmt es nicht Wunder, dass die Deutsche Post AG das Zertifikat „High Performance Partner der DP AG“ verlieh und aufgrund des hohen Durchsatzes seit 1. Januar 2010 im Hause S.A.M. mit einer eigenen Entgegennahmestelle konstant vertreten ist.

Geplant ist nun die weitere Anschaffung eines Klebebinders mit 21 Stationen, drei Kartenklebern und einem Zupfbogenanleger, womit das Produktionsspektrum von der isolierten Produktion eines Lettershops weggeht, zu einer integrierten Produktion mit Klebbinden und Einfolieren. Im Zentrum steht dabei die Frachtkostenersparnis und in Folge auch die Reduzierung von CO²-Emissionen, da Wege eingespart werden können. Für diese Leistungen wurde der Betrieb bereits mit dem GoGreen-Label der Deutschen Post AG für CO²-neutralen Versand ausgezeichnet.

DECKENMACHEN LEICHT GEMACHT!

XXL-Deckenmach-System™

Vom Taschenformat bis zur Übergröße im Zeitungsformat

...produzieren Sie 120 bis 200 Buchdecken pro Stunde!

Neu! Das XXL-Deckenmach-System™ wurde entwickelt für das Hardcover-Buchbinden von Fotobüchern und Jahrbüchern ... ohne Rüstzeit! von min. 100 mm x 100 mm (Taschenformat) bis max. 600 mm x 1200 mm (Zeitungsformat)



Demo-Filmclip:

www.ODMachinery.com/Casemaking.htm

Bitte verlangen Sie Ihre kostenlose Kopie unserer Deckenmach-Broschüre von:



ON DEMAND MACHINERY

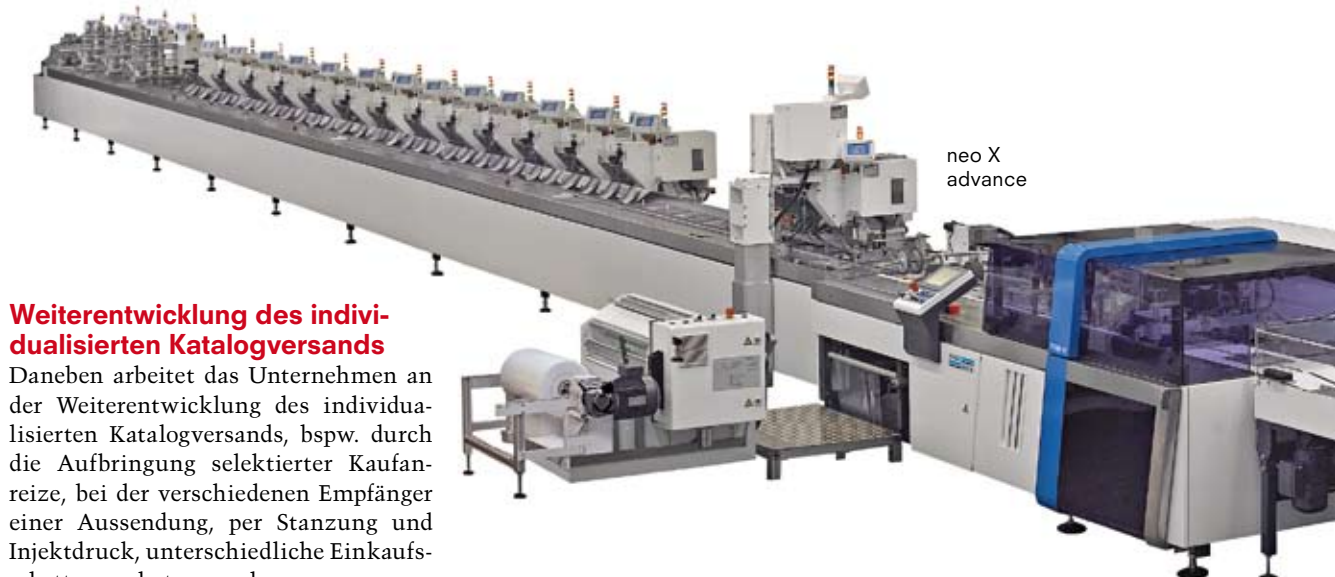
150 Broadway, Elizabeth, NJ 07206, USA | www.ODMachinery.com

Tel: +1 908 351 6906 | Fax: +1 908 351 7156 | info@ODMachinery.com

Weitere Informationen für Deutschland und angrenzende Länder erhalten Sie von ProBook | www.pro-book.ch | info@pro-book.ch

Kostenlose Publikationen





Weiterentwicklung des individualisierten Katalogversands

Daneben arbeitet das Unternehmen an der Weiterentwicklung des individualisierten Katalogversands, bspw. durch die Aufbringung selektierter Kaufanreize, bei der verschiedenen Empfänger einer Aussendung, per Stanzung und Injektion, unterschiedliche Einkaufsrabatte angeboten werden.

„Unser größter Wettbewerber ist das Internet, das dem Printbereich in Sachen Aktualität häufig voraus ist“, geben Mitarbeiter zu bedenken. Aus diesem Grund wird in Individualität und Schnelligkeit investiert. Denn das Problem beim Druckmedium Katalog ist oft die lange Prozesskette von bis zu sechs Wochen. Im Gegensatz dazu könnten große Handelsunternehmen im Elektro- oder Möbelbereich, wenn sie ein Top-Angebot rausbringen wollen – bspw. einen hochgerüsteten PC zu einem Spitzenpreis anbieten – diesen innerhalb drei Tagen längstens einer Woche, im Internet platzieren.

Aus diesem Grund hätten sich bereits die Zykluszeiten im Versandhandel erheblich verkürzt. Wurden früher noch zweimal im Jahr Hauptkataloge verschickt mit vier Zwischenkatalogen als Nachfasswerbung, werden heute zum Teil alle 14 Tage Kataloganstöße in den Markt geworfen. Als Ursache hierfür wird angenommen, dass die Reaktion auf einen Katalog zwar nach dessen Eintreffen in den Haushalten ansteigt, die Nachfrage aber nicht mehr wie früher über Wochen anhält, sondern sich rasch wieder abschwächt, da die gezeigten Produkte nach kurzer Zeit oftmals schon nicht mehr wettbewerbsfähig sind oder von anderen Angeboten überlagert werden. Was früher ein halbes Jahr Bestand hatte, ist durch eine sich ständig verändernde Warenwelt nach kurzer Zeit bereits veraltet.

Die strategischen Ziele werden daher bei der S.A.M. in der breiteren Ausrichtung des Produktportfolios für mehr Kundennutzen gesehen, in der Reduktion von Logistikkosten der Kunden und von CO²-Emissionen, bei einem fortlaufend kürzer werdenden Zeitfenster für die Werbemittelproduktion.

Darüber hinaus will man es in den nächsten ein bis zwei Jahren schaffen, die 10-Mio.-Umsatzgrenze zu erreichen und 200 Mitarbeiter dauerhaft zu beschäftigen. Denn auch in Zukunft sollen noch weitere Aufträge und zusätzliche Arbeit



Geschäftsführer der Firma S.A.M., Shahab Ahmed Mohammed, mit Timo Kollmann, Gebietsverkaufsleiter Hugo Beck. FOTOS: HUGO BECK

von Osteuropa wieder nach Deutschland zurückgeholt werden.

Gerade das Thema Ad-Specials, Sachen die weggehen vom Üblichen, nehmen bei dem Unternehmen einen großen Raum ein: Spezielle Selfmailer mit PopUps, auffällige Werbebeigaben, aufgeklebte Gimmicks, attraktive Booklets und CD-ROMs, besondere Verpackungskonzepte und Dialogmaßnahmen, wie mehrere Referenzen belegen. Beispiel Rückrufaktion Kaffeemaschine: Im Jahr 2009 galt es, eine Rückrufaktion bei etwa 1 Mio. Geräten eines Elektrogeräteherstellers vorzunehmen. Die Registratur erfolgte im Internet, anschließend wurde das Gerät getauscht per direkter Postsendung.

Beispiel Entschuldigungsschreiben: Wegen verspäteter Lieferungen erhielten 18 000 Kunden eines bekannten Versandhauses binnen weniger Tage ein individuelles Präsent. Beispiel Mitarbeiterkommunikation: 60 000 Mitarbeiter von Deutschlands zweitgrößtem Discounter bekamen ein personalisiertes Präsent in einer individuell gefertigten Geschenkschachtel, mit einer Flasche Prosecco, einer DVD, einem persönlichen Anschrei-

ben und einem Kugelschreiber, in dessen Verpackungshülle ein weiteres persönliches Anschreiben eingerollt wurde. Aufgabe war das Konzipieren der Schachtel, die Konfektionierung und die gesamte Versandlogistik.

Die Zusammenarbeit mit Hugo Beck, Dettingen/Erms, beurteilt das Team um Geschäftsführer Shahab Ahmed Mohammed sehr positiv: „Herr Heimann und Herr Kollmann verfügen über ein riesiges Fachwissen und große Kompetenz. Uns ist wichtig, wegzukommen vom Standard und eindimensionalen Lösungen. Wird von uns eine Idee vorgetragen, bekommen wir bei Hugo Beck sofort ein Feedback, während andere erst mit ihren Entwicklungsabteilungen reden müssen.“ Insbesondere das Aufbauteam wurde sehr gelobt, welches eine gute Schulung durchgeführt und sich für die eigenen Mitarbeiter viel Zeit genommen habe. Herr Kollmann von Hugo Beck: „Etwas Komplexeres als diese Anlage wird es momentan im Folienbereich andernorts kaum geben.“

Informationen über www.hugobeck.de | www.sam-gmbh.net