



23.10.2018 / Lukas Budde

Daraus wird etwas Gutes werden

Zehn Monate sind es her, dass Müller Martini und Kolbus die Weichen für die gemeinsame Zukunft gestellt haben. Die Kulturen der beiden Firmen sind schnell ineinander verschmolzen – denn wir haben die gleiche DNA.

Ehrlich gesagt: Natürlich war auch ich völlig überrascht, als ich Ende Januar nichtsahnend erfahren habe, dass Müller Martini das Klebebinder- und Buchlinien-Geschäft von Kolbus übernimmt. Doch nach einer ersten kurzen Schockstarre wurde mir schnell einmal klar: Wenn sich zwei renommierte Firmen auf Augenhöhe und mit einer ähnlichen Unternehmenskultur zusammenschließen, dann wird daraus etwas Gutes werden. Und so sehen es offensichtlich auch meine Arbeitskollegen hier in Rahden. Denn von den 250 Kolbus-Mitarbeitern, die Müller Martini übernommen hat, haben im Januar ausnahmslos alle den neuen Arbeitsvertrag unterzeichnet. (, und seither haben nur ganz wenige im Rahmen einer normalen Fluktuation ihre Stelle gekündigt).

Klar werde ich im privaten Umfeld und gelegentlich auch von Kunden gefragt, wie lange wir hier noch Klebebinder und Buchlinien bauen würden. Nun kann ich ja verstehen, dass man sich in Rahden, wo jeder vierte Arbeitsplatz auf Kolbus entfällt, Sorgen um die Zukunft macht. Doch meine beruhigende Antworten sind immer dieselben: Erstens hat die Firmenleitung von Müller Martini stets betont, dass am Produktionsstandort Rahden festgehalten wird. Zweitens haben wir bei Müller Martini Buchbindesysteme GmbH, wie unsere neue Firma offiziell heißt, seit der Übernahme unsere Mitarbeiteranzahl von 250 auf 265 ausgebaut und auch neue Abteilungen geschaffen. Drittens erneuern und modernisieren wir derzeit unsere Büroräumlichkeiten. Und viertens sind wir – da Kolbus ein eigenes IT-System hatte – aktuell dabei,



SAP zu implementieren. All diese Investitionen würden wir ja wohl kaum tätigen, wenn wir nicht von einer erfolgreichen Zukunft des Standorts Rahden überzeugt wären.

»Daraus wird etwas Gutes werden.«

Lukas Budde, Assistent Marketing und Vertrieb, Müller Martini Buchbindesysteme GmbH

Tatsächlich haben wir hier in Rahden einige starke Trumpfkarten in der Hand.

- ▶ Wir verfügen im Softcover- und Hardcover-Bereich über eine jahrzehntelange, wertvolle Erfahrung dank hochqualifizierter Mitarbeiter, deren Väter und Grossväter schon hier gearbeitet und die ein grosses Wissen im Maschinenbau haben.
- ▶ Wir haben vor Ort eine hohe Fertigungstiefe mit Entwicklung, Montage und eine von Kolbus betriebene Giesserei.
- ▶ Wir legen grossen Wert auf die Förderung des Nachwuchses. So beschäftigt Kolbus nicht weniger als 150 Azubis, die im Rahmen ihrer Ausbildung natürlich auch in Kontakt mit der Müller Martini Buchbindesysteme GmbH kommen.



Im Blauen Salon befinden sich 30 Kolbus-Maschinen – verteilt auf sieben Anlagen.

Und wir haben unser modernes Demo-Center, den sogenannten Blauen Salon, in dem seit dem Zusammengehen von Kolbus und Müller Martini besonders viel los ist. Im Blauen Salon bieten wir Vorführungen, Schulungen und Tests an.

- ▶ Die Vorführungen richten wir ganz nach den Wünschen unserer Kunden. Ihnen demonstrieren wir die Maschinen, für die sie sich interessieren – teilweise mit Material aus dem Tagesgeschäft des Kunden, das sie selber mitbringen. Dabei stehen zum einen die einzelnen Maschinen im Fokus, aber auch optimierte Produktionsprozesse wie beispielsweise das schnelle Umrüsten zwischen zwei Aufträgen.
- ▶ Die Schulungen richten sich einerseits an Maschinenführer und Techniker von Kunden, andererseits – und in den vergangenen Monaten mit Hochdruck – aber auch an (Service-) Techniker und Verkäufer von Müller Martini, die sich mit den Kolbus-Systemen vertraut machen.



► Bei den Tests schicken die Kunden ihr Material nach Rahden und bekommen danach neben den – nicht selten speziellen und komplexen Endprodukten – von uns auch ein Video mitgeliefert, oder die Kunden verfolgen die Tests live vor Ort mit.

Im Blauen Salon befinden sich 30 Kolbus-Maschinen – verteilt auf sieben Anlagen: drei Softcover-Linien (KM 610A/8000 Takte/Std., KM 412E/18 000 Takte/Std., KM 200/Digitaldruck-Weiterverarbeitung), drei Hardcover-Linien (BF 513/30 Takte/Min., BF 530/70 Takte/Min., EMP 513/30 Takte/Min./nur Einhängen mit geradem Rücken) sowie eine Ableimlinie (RF 700). Wir decken damit 75 Prozent des Maschinenprogramms der Marke Kolbus ab.

Vor kurzem haben wir unser Vorführprogramm durch eine Ventura MC 160 von Müller Martini ergänzt, so dass wir im Blauen Salon nun auch Fadenheft-Demos bieten können. Unsere Kunden schätzen nicht nur die grosse Vielfalt an Maschinen, sondern auch die typenübergreifenden, kompletten Softcover- und Hardcover-Linien.



Kunden aus aller Welt lassen sich im Blauen Salon die aktuellen Maschinen vorführen.

Neben Kunden begrüßten unsere vier langjährigen Instruktoren in diesem Jahr auch viele Leute aus dem Müller Martini-Konzern im Blauen Salon. Nicht weniger als 27 Kurse für Techniker standen in den vergangenen Monaten auf dem Programm. Der Blaue Salon hat viel dazu beigetragen, dass die Müller Martini-Techniker ihr Wissen über die Kolbus-Maschinen aufbauen und vertiefen konnten. Dieses Know-how ist entscheidend, damit die Kolbus-Kunden auch in Zukunft perfekt betreut werden können.

Und das scheint mir ein zentraler Punkt zu sein. Denn die Überraschung über die gemeinsame Weichenstellung von Müller Martini und Kolbus für die Zukunft war im letzten Januar nicht nur bei uns Kolbus-Mitarbeitern gross, sondern auch bei vielen Kolbus-Kunden. So gab beispielsweise Kirk Galloway, CEO von Buxton Press im englischen Buxton, in einem Artikel der Müller Martini-Kundenzeitschrift «Panorama» offen zu, «dass wir zuerst einige Fragezeichen hatten, wie der Service, Ersatzteile und Reparaturen in Zukunft wohl gehandhabt würden.»





Kirk Galloway, CEO von Buxton Press: Aus anfänglicher Skepsis, wurde Zuversicht.

Doch wie Kirk Galloway, dessen Unternehmen in diesem Sommer einen neuen Klebebander KM 610 in Betrieb genommen hat, reagierten auch viele andere unserer langjährigen Kunden: «Die Volumen in der Printindustrie sind in den letzten Jahren zurückgegangen, und die Systemhersteller müssen sich zwangsläufig anpassen, um ihren Kunden weiterhin die richtigen Maschinen liefern zu können. Deshalb macht es in meinen Augen Sinn, wenn sich zwei Hersteller zusammenschließen, um die hohen Investitionen für Forschung und Entwicklung neuer Systeme weiterhin aufbringen zu können. Ich bin überzeugt, dass Müller Martini auf lange Sicht mit dem Tagesgeschäft seiner neuen Kolbus-Kunden genauso vertraut sein wird wie mit demjenigen seiner langjährigen Müller Martini-Kunden.»

Stichwort Kunden: Seit dem 1. Mai sind die Verkaufs- und Serviceorganisationen von Müller Martini weltweit für alle Kolbus-Kunden verantwortlich. Dieser Übergangsprozess ist reibungslos angelaufen. Dass wir unsere Kunden weltweit auf keinen Fall im Stich lassen, beweist auch die Tatsache, dass wir für sämtliche Kolbus-Maschinen bezüglich Ersatzteile und Service die gleiche Verfügbarkeit wie bei Müller Martini-Maschinen garantieren.

Die Kunden können sich also auch in Zukunft auf uns verlassen.

Herzlichst Ihr,
Lukas Budde
Assistent Marketing und Vertrieb
Müller Martini Buchbindesysteme GmbH

