

«Der Alegro entspricht genau unserem Softcover-Portfolio»

Weil die PUR-Option wegen steigender Kundenanforderungen und kürzere Make-Ready-Zeiten zur Erhöhung der Produktivität zum Muss wurden, ersetzte Printer in Rio de Mouro in der Nähe der portugiesischen Hauptstadt Lissabon einen Trendbinder von Müller Martini durch einen neuen Klebebinder Alegro.

► Mehr als zwei Jahrzehnte lang verrichtete der Trendbinder bei Printer seine zuverlässigen Dienste. «Doch zum einen», so Managing Director Carlos Neves, «kam unser Klebebinder langsam in die Jahre. Und zum andern verlangten zunehmend mehr Kunden nach PUR-gebundenen Produkten.»

Denn im Softcover-Bereich ist Printer einerseits stark im Geschäft mit Schwarz-/Weiss-Büchern – ein Segment, das laut Carlos Neves in Portugal wächst, «weil das Buch ein beliebter Geschenkartikel geblieben ist». Doch Printer druckt und bindet andererseits auch hochqualitative B2B-Kataloge und -Magazine. «Und für diese ist PUR natürlich ein Muss», betont Carlos Neves.

Sehr kurze Lieferzeit

Deshalb investierte das 1972 gegründete Unternehmen, das bis 2012 zum Bertelsmann-Konzern gehörte und nun im Besitz einer in der grafischen Industrie tätigen angolanischen Gruppe ist, in einen neuen Klebebinder Alegro mit 12-Stationen-Zusammentragmaschine 3694, Vorsatzbogenanleger, Buchblockanleger, Dreischneider Solit und Buchzählstapler CB 18. Komplettiert wird die Linie durch eine Trennsäge und einen Frontschneider Easy Fly (für die Herstellung von Klappenbroschüren), die schon zusammen mit dem Trendbinder im Einsatz gestanden haben.

Neben der PUR-Option, den sehr schnellen Umrüstzeiten und der hohen Produktionsgeschwindigkeit gaben laut Carlos Neves drei weitere nicht unwesentliche Details den Ausschlag dafür, dass sich Printer wiederum für eine Lösung von Müller Martini entschied. «Erstens leistete uns Müller Martini Ibérica wertvolle Hilfe auf der Suche nach einem Käufer des Trend-

binders. Zweitens ging die Installation des Alegro überaus schnell vonstatten – zwischen der Bestellung und der Lieferung der Maschine vergingen knapp drei Monate. Und drittens bietet uns die Online-Anbindung der Anlage mit dem Müller Martini-Werk mittels ^{MM}Remote viele Vorteile – nicht nur bei der Inbetriebnahme, sondern auch bei der täglichen Arbeit.»

«Optimal für unser Produktpotfolio»

Zufrieden ist Carlos Neves jedoch nicht nur mit dem Support von Müller Martini, sondern auch mit den ersten Betriebsmonaten des neuen Klebebinders. «Dank der Trainingswoche in der Buchakademie von Müller Martini, in die wir fünf Maschinenführer entsandt haben, haben wir die neue Linie trotz des Generationensprungs schnell auf Leistung gebracht. Und es hat sich immer deutlicher erwiesen, dass der Alegro genau unserem Softcover-Portfolio entspricht.»



1 Carlos Neves (links), Managing Director bei Printer: «Das Buch ist ein beliebter Geschenkartikel geblieben.» Rechts Miguel Bos, Geschäftsführer Müller Martini Ibérica.

2 Zwischen der Bestellung und der Lieferung des Alegro an Printer vergingen knapp drei Monate.

3 Auch in der Hardcover-Produktion vertraut Printer mit einer Buchlinie Diamant auf Müller Martini.



Denn die durchschnittlichen Auflagen der Bücher liegen bei 8500 Exemplaren (bei einem Range von 1500 bis 90 000), was entsprechend häufiges Umrüsten erfordert. Etwas tiefer – 5000 Exemplare bei einer Spanne von 2000 bis 10 000 – liegen die Auflagen bei den Magazinen.

Bald auch Wochenzeitschriften

Während die Produktionszahlen bei den klassischen Büchern seit einiger Zeit nach oben zeigen und bei den Magazinen stabil sind, sinken sie gemäss Carlos Neves bei den Schulbüchern. Das liegt jedoch nicht etwa daran, dass anstelle von Printprodukten elektronische Lesegeräte eingesetzt würden. Vielmehr hat es laut dem Managing Director von Printer damit zu tun, «dass es zum einen immer weniger Kinder gibt und dass die Schulen zum andern die gleichen Lehrbücher mehr als nur ein Jahr verwenden».

Printer druckt und fertigt ausschliesslich für Fremdkunden. Exakt 37,4 Prozent seiner Produktion exportiert Printer – ein Grossteil davon in mehrere europäische Länder, aber auch nach Brasilien und Mexiko auf dem südamerikanischen Kontinent. Mit einer Rollenoffset- und vier Bogenoffset-Druckmaschinen sowie dem neuen Alegro bestens aufgestellt, plant Printer in Kürze auch den Einstieg ins Geschäft mit Wochenzeitschriften.

Neben Softcover- produziert Printer auch Hardcover-Bücher. Auch in diesem Geschäftsfeld vertraut die erfolgreiche Firma, die 160 Mitarbeiter beschäftigt, seit 2007 mit einer Buchlinie Diamant und einer Ableimmaschine Collibri auf Systeme von Müller Martini. ◀



www.printer.pt