

Interview mit Oliver Becker und Frank Mayer von der Polar Group

Automatisierung auf allen Ebenen

Polar hat zur drupa seine neuen Maschinengenerationen vorgestellt. Mit dem Rüttelsystem AirGo Jog in der 3. serienreifen Ausbaustufe für die bedienerlose, vollautomatische Schneidgutvorbereitung, dem neuen Pace Pure Schneidsystem und dem Labelsystem DC-12 Plus hält das Unternehmen drei Entwicklungen bereit, mit denen sich die Produktivität steigern und der Workflow noch weiter optimieren lassen. Wir sprachen mit Oliver Becker, Leiter Vertrieb und Service der Polar Group, und Frank Mayer, Leiter Marketing der Polar Group, über bewährte Partnerschaften, Faktoren, die dazu führen, dass derzeit viele Unternehmen Investitionen scheuen, und darüber, wie das Hofheimer Unternehmen seine Kunden dabei unterstützt, ihr volles Potenzial zu entfalten.

Worauf lag der Fokus bei Polars diesjährigem drupa-Auftritt und wie fiel die Resonanz der Besucher auf Ihren Messeauftritt aus?

F. Mayer: Das Feedback der Besucher und die Gespräche waren sehr positiv, und wir konnten im Rahmen der drupa gute Umsätze generieren, die sogar unsere Erwartungen übertroffen haben. Dies gilt sowohl für den Akzidenz- als auch den Etikettenmarkt, wobei das Akzidenzgeschäft global betrachtet stärker nachgefragt wurde.

Im Zuge unseres Messeauftrittes, der unter dem Motto „Unfold your Potential“ gestanden hat, wollten wir



V.l.: Oliver Becker, Leiter Vertrieb und Service der Polar Group, und Frank Mayer, Leiter Marketing der Polar Group, vor der jüngsten Generation des AirGo Jog Rüttelautomaten, der durch die Verarbeitung unterschiedlicher Lagenhöhen durch eine automatische Höhenabtastung ohne Umstellung überzeugt.

nicht nur unsere jüngsten maschinellen Verbesserungen und Neuentwicklungen präsentieren, sondern vor allem den Schwerpunkt auf das Thema Automatisierung legen. Dies ist das große Thema, das all unsere Kunden derzeit beschäftigt und antreibt. Daher haben wir die Gelegenheit genutzt, in Düsseldorf aufzuzeigen, was wir in puncto Automatisierung heute bereits in der Lage sind, alles umzusetzen, um den Workflow und die Produktion unserer Kunden noch effizienter und produktiver zu gestalten und die Bediener weitestgehend zu entlasten.

O. Becker: Perfektion in puncto Schneiden wird auf dem von uns bekannten hohen Niveau von unseren Kunden vorausgesetzt. Die Qualität und die Geschwindigkeit unserer Systeme sind daher nicht primär das Thema, sondern vielmehr, welche Automatisierungsmöglichkeiten es für vorhandene Prozesse gibt, um auf Herausforderungen wie kürzere Lieferzeiten, geringere Auflagenhöhen und den akuten Fachkräftemangel in der Branche adäquat reagieren zu können. Automatisierung ist das, wofür sich die meisten Druckereien auf der drupa in-

teressiert haben und wo der umfangreichste Beratungsbedarf besteht – und dies gilt nicht nur für die großen unserer Branche, sondern auch für all die vielen mittelständischen Betriebe.

Mit unserem Rüttelsystem AirGo Jog, das über einen hohen Automatisierungsgrad verfügt, bieten wir eine attraktive Möglichkeit, um Personal zusätzlich zu entlasten und die Produktivität signifikant zu steigern. Durch die bedienerlose Schneidgut-Vorbereitung in lediglich 90 Sekunden pro 14 cm Schneidlage lassen sich jetzt bei der Weiterverarbeitung unterschiedlicher Lagenhöhen neue Maßstäbe hinsichtlich der Geschwindigkeit und Präzision setzen. Sämtliche derzeit verfügbaren automatischen Rüttelsysteme sind nach wie vor teilagenbasiert und benötigen aus diesem Grund mindestens doppelt so viel Zeit für die Vorbereitung der Lage wie der AirGo Jog.

Aufgrund der optimalen Ergonomie wird mit dem AirGo Jog nur noch ein einzelner Maschinenbediener für den gesamten Schneidprozess benötigt. Der hohe Automatisierungsgrad der Anlage sorgt für eine bestmögliche körperliche Entlastung des Bedieners

und reduziert allein dadurch die Ausfallzeiten. Zudem entfallen manuelle Eingriffe für den Materialtransport, das Separieren und das Auffächern der Bogen.

Die Auftragswechsel erfolgen quasi auf Knopfdruck, sodass die Jobwechsel bis auf den eigentlichen Palettenaustausch weitestgehend automatisiert verlaufen. Der erforderliche Datenaustausch und die Integration in den vorhandenen Workflow erfolgt mittels modernster HMI-Steuerungstechnik. Sie ermöglicht zudem die Remote-Service-Funktion, die die Maschinenverfügbarkeit zusätzlich erhöht, und ist darüber hinaus auch für Predictive Maintenance vorbereitet.

Da bei Polar alle Komponenten modular konzeptioniert sind, können unsere Kunden ihren alten Rüttler durch den neuen AirGo Jog ersetzen und haben dadurch mit einem Schlag eine halbautomatische Lösung zur Verfügung. Dies war eine elementare Voraussetzung bei der Konzeption dieser Maschine: Wir hatten einerseits den Anspruch, mit den neuen Anlagen die Prozesse zu automatisieren und andererseits den Anspruch, dass diese Anlage dennoch 1:1 zu den bereits vorhandenen Maschinen passen soll. Aufgrund des Baukasten-Systems bieten sich vielfältige Einsatzoptionen und eine einfache Nachrüstung an vorhandenen Schneidanlagen oder Pace-Systemen ist ebenso möglich wie eine Stand-alone-Lösung zur Beschickung mehrerer Schneidanlagen.

F. Mayer: Auch in unserem Pace-Portfolio haben wir mit einer interessanten Neuheit aufgewartet: Mit der Generation Pure des Schneidsystems Pace, die ebenfalls auf eine Industriesteuerung mit neuem Human Maschine Interface (HMI) und intuitive Bedienung setzt, ist es uns gelungen, den Prozess vom Lift bis zum Entlader noch weiter zu verbessern. Hierbei sorgen Drehgreifersysteme für das vollautomatische Handling des Materials. Dennoch kann bei Bedarf selbstverständlich an jeder Stelle manuell vom Bediener eingegriffen werden.

[Auch Polars Flaggschiff für den Etikettenmarkt profitiert von der neuen Industriesteuerung ...](#)

F. Mayer: Das ist richtig. Mit 1.440 Bündeln pro Stunde ist unser Label-

System DC-12 Plus das derzeit schnellste Etikettensystem im Markt. Durch die Verwendung des HMIs und neuste Industriestandards lassen sich Abläufe noch weiter verbessern und beschleunigen. Darüber hinaus sind sowohl bei der Einrichtung als auch bei unerwartet auftretenden Problemen Remote Services möglich. Die Bedienung erfolgt grundsätzlich intuitiv und überaus unkompliziert. Auf diese Weise können Formatwechsel innerhalb von 15 Minuten über menügeführte Formatspeicher und unser patentiertes Wechselrahmensystem Polar Optichange erfolgen. Das Wechselrahmensystem reduziert die Rüstzeiten, indem große Teile des Jobwechsels schon außerhalb der Maschine vorbereitet werden können. Darüber hinaus haben wir zusätzlich Schnittstellen zur Erfassung von BDE-Daten wie beispielsweise Stillstandzeiten oder Stanzhuben vorgesehen.

[Trotz der guten Abschlüsse, die Polar im Zuge der drupa erzielen konnte – wie bewerten Sie insgesamt die Investitionsbereitschaft innerhalb der Druckbranche?](#)

O. Becker: Die allgemeine Investitionsbereitschaft ist überaus verhalten, um es einmal vorsichtig auszudrücken. Die Gründe, die die Investitionsbereitschaft hemmen, sind offenkundig und liegen in der vorherrschenden Unsicherheit innerhalb der gesamten Branche. Aufträge, die früher für Druckereien planbar waren, sind heute unplanbarer geworden und die Auflagengrößen haben sich deutlich reduziert. Hinzu kommen die globalen politischen Unsicherheiten. Dadurch wird allgemein ein Entschluss, eine Investition in unsere Systeme zu tätigen, für unsere Kunden zunehmend schwieriger. Die große Frage, die alle umtreibt, lautet: Wie bleibe ich mit meinem Geschäft wettbewerbsfähig? Dies gelingt heute entweder über eine konsequente Automatisierung oder individuelle, intelligente Prozesse innerhalb der Druckerei. Unsere Herausforderung besteht für uns also darin, dass wir mit unserem Lösungsangebot sowohl für die ganz großen, die mittelständischen als auch die ganz kleinen Druckereien attraktiv sein müssen. Dieser Spagat muss uns als Maschinenhersteller gelingen, wenn wir ins-

gesamt weiterhin erfolgreich sein wollen.

Sobald Kunden überzeugt sind, dass sie ein gutes Geschäftsmodell gefunden haben, indem sie in ihrem Markt Geld verdienen können, sind sie auch bereit zu investieren, um diese Nische zu füllen. All diejenigen, die noch unsicher sind, ob das neue Geschäft anläuft, stehen einer Investition natürlich deutlich verhaltener gegenüber.

Ein weiterer Aspekt, der dazu führt, dass es für uns schwierig ist, bei unseren Bestandskunden neue Systeme zu offerieren, ist die Qualität unserer Maschinen. Denn diese sind auch durchaus noch nach 20 Jahren ohne qualitative Abstriche reibungslos in Betrieb.

F. Mayer: Kommt es jedoch zu einer positiven Investitionsentscheidung, stellen wir fest, dass zunehmend flexible und intelligente Finanzierungsmodelle nachgefragt werden. Was bei Druckmaschinen mit Klickpreis-Modellen bereits gang und gäbe ist, können wir natürlich auch für den Verkauf unserer Schneidmaschinen einsetzen. Wir ziehen daher derzeit ein „Pay-per-cut“-Modell in Erwägung.

[Ziehen Sie auch neue Vertriebsmodelle in Erwägung?](#)

O. Becker: Heidelberg ist und bleibt unser bevorzugter Vertriebspartner. Wir sind zwar eigenständig, könnten jedoch ohne die globalen Vertriebsstrukturen von Heidelberg längst nicht so erfolgreich agieren. Heidelberg hat mit uns über die Jahrzehnte eine Kommunikation und Kooperation entwickelt, die in vielen Bereichen so eng funktioniert, dass man sich genau kennt, sich Prozesse eingeschlimmt haben und es selbstverständlich ist, dass sobald ein Heidelberg-Vertreter weltweit irgendwo ans Schneiden denkt, gleichzeitig auch an Polar denkt. Außerdem verfügen wir mit unserem Partner Heidelberg über das größtmögliche Vertriebsnetz der Welt. Dies wissen wir natürlich zu schätzen. Polar ist mittlerweile weltweit so bekannt, dass wir auch für Heidelberg ein überaus attraktiver Partner sind, dessen Expertise und Zuverlässigkeit er zu schätzen gelernt hat.

[Herr Becker, Herr Mayer, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!](#)