

MB Bäuerle: mit neuen Strategien auf Erfolgsspur

Intelligente Kooperationen

Unter der neuen Geschäftsführung hat der Schwarzwälder Maschinenbauer MB Bäuerle einige Veränderungen umgesetzt. Das Unternehmen, das in erster Linie mit seinen Falz- und Kuvertiermaschinen am Markt vertreten ist, setzt verstärkt auf IT-Kompetenz und Kooperationen im Digitaldruckbereich. Darüber hinaus streckt man die Fühler in neue Märkte aus. Offenbar mit Erfolg, wie der aktuelle Auftragsbestand beweist.

bezieht sich der 57-Jährige auf die Insolvenz, aus der sich die Schwarzwälder 2013 erfolgreich befreit haben. Besonders positiv ist auch der aktuelle Auftragsbestand, der auf das Doppelte von 2013 angestiegen sei.

Von der Masse in die Nische

»Auf der anderen Seite befinden wir uns natürlich in einem äußerst kompetitiven Markt«, stellt Dieter Busenhart fest. Für das

kundenindividuelle Anpassungen und Entwicklungen geht.«

Das Falzen sei bei diesen »customized« Aufträgen nur noch ein Teil der Anforderungen. Immer wichtiger dagegen sei die Integration in bestehende Workflowumgebungen. Hinzu komme die Integration von Kamerasystemen zum Auslesen verschiedener Codes, Lichtschranken, Zuführ- und Abgangssystemen – alles ebenfalls eingebunden in die kundenspezifische IT. »Entscheidend ist, dass die Schnittstellen passen«, so Busenhart.

Seine Kunden verortet der Geschäftsführer nicht mehr nur in klassischen Druckereien oder Buchbindereien, sondern inzwischen auch oft in den Logistikzentren dieser Welt. »Wenn der Logistiker ein Produkt verpackt, muss er oftmals noch eine Bedienungsanleitung mit einlegen, die dann auf Bedarf produziert wird. Und da sind wir dann dabei«, erklärt Busenhart. »Da gibt es eine Broschüre mit fünf, die nächste mit zehn Seiten, dann wieder eine mit sieben. Unsere Falzwerke stellen sich ›on the fly‹ darauf ein.«

In der grafischen Industrie wiederum produzieren mittlerweile viele der großen Onlinedrucker ihre Broschüren auf den 52er-Falzmaschinen von MB Bäuerle, wobei vor allem die Kombination mit der Inline-Rillfunktion gefragt sei. Vor diesem Hintergrund sieht Busenhart auch keine Veranlas-



Dieter Busenhart, MB-Bäuerle-Mehrheitsgesellschafter und -Geschäftsführer, sieht das Unternehmen in einem kompetitiven Markt gut aufgestellt.

»Wir haben eine bewegte Geschichte hinter uns.« So fasst Dieter Busenhart die vergangenen vier Jahre des Falzmaschinenherstellers MB Bäuerle (St. Georgen), dessen Hauptgesellschafter er ist, zusammen. Seit Oktober 2015 ist er zudem alleiniger Geschäftsführer des Unternehmens. Mit seiner Aussage

Unternehmen MB Bäuerle, das ursprünglich aus dem Massengeschäft kommt, bedeutet dies, dass man sich nun gewissermaßen neu positionieren und sich eine eigene Nische suchen muss. »Wir sind inzwischen vor allem im Hightech-Bereich zuhause«, meint Busenhart. »Also in dem Bereich, in dem es vor allem um

sung, den Formatbereich der Falzmaschinen zu vergrößern und etwa ins B1-Format vorzustoßen.

Kooperationen im Digitaldruckbereich

Viel interessanter als die großen Formate sei für MB Bäuerle die Verarbeitung aus dem Digitaldruck heraus, inline oder offline. Das ist es auch, was das Unternehmen auf der drupa gezeigt hat. Zwar ohne eigenen Stand, dafür aber als Partner für Digitaldruckmaschinenhersteller, mit denen man zusammenarbeitet. Für Busenhard sind diese Art Kooperationen eine Win-Win-Situation – sowohl für die Digitaldruckmaschinenhersteller wie auch für MB Bäuerle. »Heutzutage braucht es einfach intelligente Kooperationen«, so Busenhard. Marketingleiter Matthias Siegel ergänzt: »Die Kunden verstehen immer mehr, dass man erst einmal die Nachverarbeitung betrachten muss, dass man den Weg zur Druckmaschine quasi rückwärts gehen muss.«

Es gehe also längst nicht mehr darum, »nur« Falzmaschinen zu verkaufen. Die Kunden mit ihren immer spezielleren und individuelleren Anforderungen benötigen Lösungen, bei denen die Systeme verschiedener Hersteller ohne Verluste miteinander kommunizieren – und das ist weniger eine Frage des Maschinenbaus als vielmehr einer sauber aufgesetzten IT. Darum verfügen die Schwarzwälder inzwischen über eine IT-Entwicklungsabteilung, die so groß ist wie das Pendant für die Hardware.

Kuvertieren

Dieses Know-how sitzt komplett am Standort St. Georgen. Dort wird programmiert und mit einer Fertigungstiefe von rund 70 Prozent die Hardware produziert. Nur rund 30 Prozent werden zugekauft – das gilt sowohl für die Falz- wie auch für die Kuvertiermaschinen. Auch in diesem Bereich geht es nicht zuletzt um eine lückenlose Eingliederung der Kuvertiersysteme in den Workflow des Kunden. Es geht um eine fehlerfreie Zuordnung von Kuvert und Inhalt – Toleranz gleich Null. Insofern gehören integrierte Kamera- und Monitoringsysteme auch hier zum Standard.



Marketingleiter Matthias Siegel stellt ein Umdenken bei den Kunden fest: Die Weiterverarbeitung rücke stärker in den Fokus.

Leaflet-Folding

Ein weiterer Bereich, den MB Bäuerle als möglichen Wachstumsmarkt für sich erkoren hat, ist die Produktion von Packungsbeilagen, so genannten Leaflets. Hier profitiere man von dem noch immer wachsenden Verpackungsmarkt sowie dem boo-

menden Gesundheitsbereich. Dementsprechend wird für MB Bäuerle die Fachmesse Interpack wichtiger, wo man sich als Lösungsanbieter für die Leaflet-Produktion in Szene setzt. Ebenso war das Schwarzwälder Unternehmen auch auf internationalen Messen präsent, bei dem es unter anderem um das Thema Kartonieren ging.

Alles in allem sieht Dieter Busenhard das Unternehmen sehr gut aufgestellt. Man habe auch intern alle Hausaufgaben erledigt und die eigenen IT-Systeme umgestellt, womit sich beispielsweise die Erstellung von Angeboten deutlich beschleunigen lasse. Auch komplexe Projekte

ließen sich nun schnell und effizient abbilden; ebenso funktioniere die Integration von einem Angebot zur Website, zu Videos, Fotos und den zugehörigen technischen Datenblättern. »Ich glaube, wir sind da auf einem guten Weg«, so Busenhard.

MB Bäuerle
Tel. 0 77 24 / 8 82-0