

MB Autoset 18



Guido Bethge (Mitte) mit H. Schöning und J. Henftling von MB

Binnen zwei Jahren nahm der Berliner Direct-mailing-Dienstleister **BC DirectGroup** zwei Kuvertiersysteme von MB Bäuwerle in Betrieb. Geschäftsführer **Guido Bethge** schildert, welche Anforderungen das immer vielfältigere Dienstleistungsspektrum mit sich bringt.

Die im Jahr 2009 gegründete BC Direct Group bietet das gesamte Leistungsspektrum eines modernen Versanddienstleisters: vom Digitaldruck über die Druckweiterverarbeitung, der Personalisierung,

Technische Daten

Max. Leistung

18.000 Takte

Formate

Kuverts: 105 x 170–170 x 250 mm

Beilagen: 60 x 105–165 x 228 mm

Grammaturen

Kuverts: 70–120 g/m²

Beilagen: 60–200 g/m²

Anlegerkapazitäten

Kuverts: 3.000 (80 g/m²)

Beilagen: 4.000 Blatt (80 g/m²)

ungefalzt)

Kontakt

www.mb-bauerle.de

dem Adressmanagement bis hin zu klassischen Lettershop-Arbeiten wie Kuvertieren, Folieren und Frankieren. In dem nach ISO 9001 zertifizierten Unternehmen sind die verschiedenen Aufgaben dabei in die drei Bereiche Mail Services, Mail Consulting und Mail Logistics untergliedert.

Bei der Hauptzahl der Kunden handelt es sich um mittelständische Unternehmen aus der Region, allerdings möchte man zukünftig mit bestehenden und neuen Leistungen auch Kunden aus dem europäischen Ausland ansprechen. Eine dieser neuen Leistungen umfasst Customized Print.

Produziert wird bei der BC Direct Group ausschließlich Einzelblattware auf mittlerweile elf Digitaldrucksystemen. Der Farbanteil der variablen Daten liegt inzwischen bei fast 50 Prozent.

Vor rund zwei Jahren hat das Unternehmen bereits eine Multi-format-Kuvertiermaschine Autoset B4 des Weiterverarbeitungs-maschinenherstellers MB Bäuwerle in Betrieb genommen. Um die klassischen Lettershop-Dienstleistungen – wie zum Beispiel Kuvertieren, Folieren, Beilagen einstecken, Falzen und Schneiden – möglichst effizient durchführen zu können, stand nun der Austausch eines der drei schon seit längerem vorhandenen Kuvertiersysteme an.

„Wir haben immer mehr Kunden, deren Aussendungen in einem vorgegebenen Zeitfenster kuvertiert werden müssen. Somit galt es, im Rahmen einer Ersatzinvestition unsere Kapazitäten zu erhöhen“, sagt Guido Bethge, Geschäftsführer der BC Direct Group. Außerdem sollte die neue Maschine als Backup-System für die vorhandene Autoset B4 zur Verfügung stehen und ebenso für die Verarbeitung von Transaktionsdokumenten wie Rechnungen und Mahnungen konzipiert sein. „Aufgrund der guten Erfahrungen mit der Kuvertieranlage aus dem Hause MB Bäuwerle haben wir uns schließlich für die Autoset 18 ent-

schieden“, erklärt Guido Bethge die Gründe für die Investition.

Variabilität für viele Jobs

Die bis zu 18.000 Takte pro Stunde schnelle, durchgehend automatisierte Kuvertieranlage zeichnet sich durch ihre hohe Variabilität aus. Dank modularer Bauweise kann sie jederzeit an die individuellen Anforderungen angepasst werden. Der Einsatz unterschiedlicher Anlegersysteme an den Beilagenstationen ermöglicht darüber hinaus ein breites Spektrum verarbeitbarer Materialien.

Sämtliche Einstellungen werden über das Touch-Display vorgenommen. Die Format-Einstellautomatik übernimmt das Einrichten der folgenden Module: Zuführsystem, Akkumulator, Falzwerk, Collector, Dokumentenstrecke, Beilagenstationen, Kuvertloader, Einschubstation, Verschleißeinheit, Aussteuerfach sowie Vertikalauslage.

Die auf Kundenwunsch grün lackierte Autoset 18 bei der BC Direct Group verfügt über zwei Beilagenstationen und ein Aussteuerfach sowie ein entsprechendes Kamerasystem. In Bezug auf die Sicherheit bei der Dokumentenverarbeitung zeigt die interne Sendungsverfolgung permanent an, an welcher Position sich das zu verarbeitende Dokument befindet. Über einen Soll-Ist-Listen-Abgleich (Monitoring) werden außerdem sämtliche Kuvertierinformationen komplett erfasst. Aus diesem Grund kann jederzeit ein Nachweis erbracht werden, zu welchem Zeitpunkt welche Sendung verarbeitet wurde.

„Mit unserem modernen Maschinenpark an Schwarzweiß- und Farb-Digitaldrucksystemen einerseits sowie schnellen und intelligenten Kuvertiersystemen andererseits, können wir sehr flexibel und preislich attraktiv gegenüber Dienstleistern mit digitalen Rollen-druckmaschinen agieren“, davon ist Guido Bethge überzeugt. Als Nächstes will der Unternehmer im Falzbereich modernisieren. **ila** ■