



Chapeau – oder Hut ab

Daniel Haas will mit der Haas AG noch hoch hinaus: neben dem Schwerpunkt Falzen entwickelt er eine Primer- und UV-Lackiermaschine

1984 machte sich der Vater von Daniel Haas selbständig, nachdem er jahrelang Maschinen von Matthias Bäuerle (MB) in der Schweiz vertrieben hatte. Zuerst noch mit einem Reparaturdienst. »multipli m. Haas« war der erste Name des Unternehmens: Multipli nach dem Produkt von MB Bäuerle und m.haas für Michael Haas.

Wer Maschinen repariert – das war damals noch in einer Garage in Örlikon –, kommt zwangsläufig irgendwann auf die Idee, selbst eine Maschine zu entwickeln. Im Fall von Michael Haas war es eine Maschine zur Produktion von Losen: eine Kombination aus Eigenentwicklung und zugekauften Elementen. Diese Maschine ist noch voll funktionsfähig, wie Daniel Haas in seinem Showroom stolz vorführt.

Was man heute kaum noch weiß: MB Bäuerle war damals Lieferant von Bauteilen für Kouvertiermaschinen von Bell & Howell. Dieses Unternehmen hatte kein Interesse daran, dass sich da jemand einen Namen machte, der für das eigene Geschäft gefährlich werden könnte. Drohungen bezüglich des Geschäftsbetriebs waren nur ein Teil der Strategie, Michael Haas in die Knie zu zwingen.

Doch was der Wettbewerber nicht schaffte, erledigte dann der Staat. Denn dass Michael Haas Deutscher war – und eben kein Schweizer – machte nach seinem Tod die Übernahme der Einzelfirma an den Sohn nicht einfacher. Nach Schweizer Gesetz waren Hürden zu nehmen, die zumindest in einer Fachzeitschrift für die Druckindustrie alles andere als schildernswert sind. Viel mehr Spaß daran hätten sicherlich Redaktionen für Wirtschaftsliteratur oder Politik. Wir sparen uns das.

Hocharbeiten am Limit

»Das war ein Hocharbeiten am Limit«, schildert Daniel Haas mit dem Verweis auf den damals permanenten Geldmangel, der weder Werbung noch andere Akquisitionsinstrumente zuließ. Erst ab der drupa 1995 ging es dann endlich aufwärts. Mit eigenem Vorführraum, wo er die Maschinen auch live demonstrieren konnte.

Vielleicht kam dem auch zugute, dass vor etwa 20 Jahren der Schweizer Jürg P. Haller das Unternehmen MB Bäuerle im Schwarzwald übernommen hatte und dessen Vision und Idee es war, computergesteuerte Falzmaschinen herzustellen. Auch wenn sich heute jeder Maschinenhersteller im Bereich der Falzmaschinen damit rühmt, ein computerge-

Wer sich von Daniel Haas den Werdegang seines Unternehmens schildern lässt, wird anschließend den Hut ziehen. Denn das war nicht nur ein Stück harter Aufbauarbeit, sondern auch aufgrund der vielfältigsten Verflechtungen im Bereich der Weiterverarbeitung reif für ein Theaterdrama. Dabei liegt das alles gerade einmal gut 20 Jahre zurück.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay



Sieht so jemand aus, der den Mut verloren hat? Nein, Daniel Haas hat zwar einige Rückschläge im Laufe seines beruflichen Werdegangs und seines Unternehmens erlebt, doch er sprudelt nahezu voller Ideen, was in der Branche alles möglich ist. »Unser Ziel ist, Anbieter für alles nach dem Druck in der Weiterverarbeitung zu werden. Dazu suchen wir immer innovative Produkte«



steuertes System anzubieten, darf man nicht vergessen, dass es das kleine Unternehmen aus St. Georgen war, das Pilotfunktion und Vorreiterrolle in diesem Segment für sich in Anspruch nehmen darf.

»Aber es war nicht leicht, diese Systeme zu verkaufen,« erzählt Daniel Haas. Verständlich, denn Buchbinder sind von Natur aus skeptisch gegenüber allem, was auch nur annähernd an der »Ehre des Buchbinders« oder handwerklichen Fähigkeit kratzt. So waren auch seine ersten Kunden nicht Betriebe aus der Druckindustrie, sondern Namen wie Credit Suisse oder Swissair. Eben Unternehmen, die in der eigenen Hausdruckerei Bedarf an Maschinen neuer Prägung hatten.

Alles nach dem Druck

1996 kam eine wichtige Angebotserweiterung durch eigene und fremde Sealerprodukte für den couvertslosen Postverkehr hinzu.

Heute ist die Haas AG ein innovatives Unternehmen für den Vertrieb und die Entwicklung von Maschinen für die Druckweiterverarbeitung mit dem Schwerpunkt Falzen. Im Angebot findet man Falz- und Kuvertiersysteme (Bürofalzmaschinen, konventionelle Falzmaschinen für die

Buchbinderei sowie Schwertfalzwerke), Rill- und Perforiermaschinen, Endlosschneid- und Perforiersysteme, Verbrauchsmaterialien, Reiniger, Ersatzteile und mehr.

Mit Produkten dieser Art hat sich Daniel Haas mit seinem Unternehmen über die Jahre im Profibereich etabliert, verkauft aber auch Kleinmaschinen für den Office-Bereich. Dabei umfasst das Produktprogramm Einzelmaschinen und Systembausteine für komplexe Fertigungslinien. Druckereien, Buchbindereien, Lettershops und Hersteller von Direct-Mails wie Versandhäuser, Banken und Versicherungen sind Hauptanwender der Produkte aus dem Hause Haas.

»Mit Service sind wir groß geworden«, sagt Daniel Haas und betont, dass ein zuverlässiger Service für die meisten Kunden wichtiger sei als der günstigere Preis. »Wir kommen so schnell wie möglich, reparieren und gehen.« Eine einfache, zurückhaltende, aber durchaus wirkungsvolle Philosophie. Da ist es auch nicht verwunderlich, dass das Ersatzteillager bei der Haas AG so groß ist wie der Demoraum.

Neben dem Schwerpunkt Service hat die Haas AG im Verkauf zwei Standbeine: Kunden aus dem Lettershop-Bereich und Kunden aus der Weiterverarbeitung. Kleinere Modelle wie Tischfalzmaschinen, Nut-

maschinen oder Visitenkartenschneider werden über den Handel vertrieben, Modelle größerer Formate vertreibt Haas selbst. Dabei ist das Spektrum des Angebots permanent gewachsen. Neben Falzmaschinen im Formatbereich DIN A3 und A2 werden aufgrund der Kundennachfrage Produkte für die Verarbeitung von Endlosformularen angeboten. Diese Maschinen kommen von Tecna.

»Unser Ziel ist, Anbieter für alles nach dem Druck in der Weiterverarbeitung zu werden. Dazu suchen wir immer innovative Produkte«, so Daniel Haas. Zum Beispiel führt die

Haas AG Maschinen von Bocciatini im Programm: Kamm-Rillmaschinen, von denen bereits 50 Exemplare in der Schweiz produzieren.





Ein Projekt, mit dem sich die Haas AG Erfolge in der Verarbeitung von Drucken verspricht: die UV-Lackiermaschine LUV 400A.

UV-Lackierer samt Primer

Doch damit nicht genug. Zu den besonderen Stärken des Hauses gehört nach den Aussagen von Daniel Haas auch der Prototypenbau. Dazu zählt natürlich die bereits im Gründungsjahr entwickelte Maschine zur Losherstellung. Doch auf den Lorbeeren ausruhen gilt nicht für Daniel Haas. Inzwischen hat er eine eigene UV-Lackiermaschine entwickelt. Auch hier hatte Daniel Haas nicht auf Anhieb Glück. Vor zwei Jahren wurde seine erste Maschine beim Xerox-Event in Hinwil vorgestellt. Doch der damalige Partner hat Haas im Stich gelassen (auf weitere Details wollen wir hier nicht eingehen). Für Daniel Haas war dieser herbe Rückschlag trotzdem einmal mehr Motivation, seine Idee auf eigene Faust weiterzuführen.

Zur drupa 2008 wurde der Prototyp seiner neuen Entwicklung gezeigt, der auf rege Nachfrage insbesondere bei Druckereien stieß, die im Kleinformatbereich oder im Digitaldruck unterwegs sind. »Wir sind davon überzeugt, dass die Offline- oder Nearline-Lösung wirtschaftlicher ist als eine Inline-Lösung, da sie überall und jederzeit einsetzbar ist. Zudem ist der Anwender unabhängig von vor- oder nachgelagerten Prozessen und geht kein Risiko ein, wenn ein Teil der Produktionskette ausfallen sollte«, begründet Daniel Haas den eingeschlagenen Weg.

LUV 400A Digital Primer und UV-Lackierer

Unbestritten bringt die UV-Lackierung wesentliche Vorteile bei der Veredelung von Druckprodukten mit

sich. Bisher war es aber kaum realisierbar, Kleinauflagen rationell zu lackieren. Die von Haas entwickelte Primer- und UV Lackiermaschine LUV 400 A soll das ändern und bietet neben der Funktion des Lackierens auch die Möglichkeit der Druckbogenvorbereitung für den Digitaldruck. Dieser Vorgang – als Priming bezeichnet – ist zuweilen bei bestimmten Bedruckstoffen im Digitaldruck notwendig und wird üblicherweise in der Digitaldruckmaschine selbst durchgeführt, was natürlich die Verfügbarkeit der Digitaldrucksysteme mindert. Statt dessen kann der Vorgang Offline in der von Haas konstruierten Maschine durchgeführt werden.

Eine rationelle Umstellung von der Konfiguration des Primers zum UV-Lackierer wurde natürlich berücksichtigt und erfolgt durch das Anbringen eines UV-Bandrockners sowie den Wechsel der Übertragungseinheit. Nicht nur die Software, auch die benötigten zusätzlichen Schnittstellen, elektronisch und mechanisch, sind für die schnelle Umrüstung vorbereitet. Natürlich eignet sich die Lackiermaschine auch zum Verarbeiten und UV-Lackieren von Drucksachen konventioneller Offsetdrucke.

Die computergesteuerte LUV 400 A appliziert vollautomatisch und vollflächig Primer oder UV-Lack durch

ein eigens dafür entwickeltes Rasterwalzensystem. Die Zuführung des Papiers erfolgt über einen Flachstapelanleger bis zu einer Einlaufbreite von maximal 400 mm.

»Die Lackkosten pro Bogen befinden sich im Null-Komma-Rappenbereich.« Dabei nennen Daniel Haas und sein Mitarbeiter Peter Bréguet weitere Vorteile wie den hohen Veredelungsgrad, hohe Scheuerfestigkeit, Chemikalienbeständigkeit und die sofortige Weiterverarbeitbarkeit. Je nach Lacktyp ist der Bogen anschließend verklebbar, kann bedruckt, geprägt und gerillt werden. Dabei setzen die Entwickler auf Recyclingfähigkeit und einen hohen Flammpunkt der Lacke bei ca. 100° C.

➤ www.haas-ag.ch



DER DRUCKMARKT FÜR ZWISCHENDURCH

DRUCK  **MARKT**

impressions

Die Fülle an Nachrichten, die wir in unseren gedruckten Ausgaben nicht unterbringen können oder die News, die nicht auf das nächste Heft warten können, finden Sie in »DRUCKMARKT impressions«. Ab sofort auf www.druckmarkt.com.

Wissen, wo es lang geht ... **DRUCK**  **MARKT**
macht Entscheider entscheidungssicher.