

LEUFGENS GMBH EIN FINISHER, DER AUCH DRUCKT

»Geht nicht, gibt es bei uns nur ganz selten. Je komplizierter ein Produkt ist und je höher die Erwartungen der Kunden sind, desto mehr sind wir gefragt«, erklärt Christiane Leufgens nicht ohne Stolz. Sie ist bei der Leufgens GmbH in Stolberg bei Aachen für Verkauf und Marketing zuständig. Der über 80 Jahre alte Familienbetrieb mit rund 70 Mitarbeitern ist eine hochmoderne Offsetdruckerei mit einer extrem breit aufgestellten Weiterverarbeitung, in der selbst die kompliziertesten Drucksachen und Mailings hergestellt werden.

Von KLAUS-PETER NICOLAY

Bilder: Leufgens

Die Finishing-Nische wurde bereits vor über 30 Jahren erkannt, als die Druckerei begann, für einen großen Verlag und eine Lotteriegesellschaft, Direktmarketing-Produkte herzustellen. Damals wurde der Grundstein für die moderne Weiterverarbeitung mit Einzelaggregaten gelegt. Dieses modulare Konzept hat sich bis heute bestens bewährt.

Industrielle Produktion

Über 30 Industriebuchbinder und Spezialisten bauen für nahezu jeden Auftrag eine neue Finishing-Straße auf. Die für den jeweiligen Auftrag benötigten Einzelaggregate, zum Teil verschiedener Maschinenhersteller, sind miteinander kompatibel und machen so ein breites Produktportfolio möglich. »Unser Ziel ist es, Druckprodukte möglichst industriell herzustellen«, erläutert Kundenberater Rafael Wedding. »Aus Kostengründen soll, wo immer möglich, auf Handarbeit verzichtet werden.«

Deshalb bedient sich die Druckerei auch des »Finishing-Baukastens«, der von den hauseigenen Schlossern, Elektrikern und Buchbindern genau an die Anforderungen eines Auftrags angepasst wird.

So ist Leufgens beispielsweise in der Lage, unterschiedliche Varianten von personalisierten Selfmailern zu produzieren. Integriert werden können diverse 3D-Elemente wie Sachets (kleine Beutel mit Warenproben), Teebeutel oder auch Gutscheinkarten. Selfmailer können als Folder oder rückendrahtgeheftete Broschüren hergestellt werden. Sollte der Wunsch nach einer zusätzlichen Formstanzung bestehen, lässt sich auch dies über Flachbett- oder Rotationsstanzen verwirklichen. Adressierte Produkte können durch Verschlussetiketten oder eine verleimte Lasche verschlossen werden.

Das Besondere an den Finishing-Produkten von Leufgens ist dabei stets der durchgängige Arbeitsablauf. Nach dem Offset-Druck können die Printprodukte in der Regel in einer Finishing-Linie produziert werden. Das macht Leufgens hoch flexibel und bietet eine Fülle an Varianten. ▶

personalisierte Adresse in
High Quality

Postabwicklung
in 22 Ländern



persönlicher Gewinncode
unter Rubbfläche

Sandwichticket
maschinell aufgespendet

Verschlussetiketten
für postkonformen
Versand



personalisierte Filiale
passend zur Adresse

Kundenkarte
zum Herausnehmen

individueller Barcode
mit Kundennummer

So wird aus einem einfachen Flyer ein hoch personalisiertes Mailing mit Response-Elementen. Das modulare Finishing-System macht Leufgens flexibel, sodass unterschiedliche Produkte für Direktmarketing-Aktionen produziert werden können.

Vor allem können die Kosten durch die schlanke Produktion niedrig gehalten werden.

So ist ein Mailing mit der Veröffentlichung neuer Geldscheine bereits seit drei Jahren zum festen Bestandteil geworden. Eine aufgespendete Lentikular-Karte informiert Behörden, Geschäfte und Institutionen über das Aussehen und die Neuerungen des Bargelds. Da das Mailing in viele Länder per Post verschickt wird, mussten strengstens die jeweiligen Sortierungs- und Verpackungsanforderungen eingehalten werden – eine logistische Meisterleistung.

Know-how aus dem Dreiländereck

Dabei übernimmt Leufgens auch das Datenhandling, den Dubletten-Abgleich, Adress- und Porto-Optimierungen sowie die Postauflieferung.

Auch internationale Sendungen stellen für Leufgens keine besondere Herausforderung dar. Da neben vielen deutschen Kunden auch niederländische Unternehmen bei der Druckerei im Dreiländereck Deutschland-Niederlande-Belgien produzieren lassen, ist man in Stolberg auch bestens mit internationalen Postgegebenheiten vertraut.

»Unsere Kunden aus den Niederlanden können bei der Konzeption ihrer Mailings übrigens deutlich kreativer vorgehen als ihre deutschen Kollegen, da die holländische Post bei Formaten und Formen eines Mailings weniger restriktiv ist als die Post in Deutschland«, erläutert Christiane Leufgens.

Neben Selfmailern in den verschiedensten Ausführungen sind Rubbellose, Broschüren mit Euroloch, Dispenser und Thekenaufsteller, Ticketmappen, Minibooklets, Kleinstfalzungen und Kartenträger-Teile das Kerngeschäft der Druckerei aus Stolberg

– um nur einige Produktbeispiele aus der Vielzahl an Drucksachen zu nennen.

Boom bei Rubbellosen

Rubbellose sind bereits seit einigen Jahren ein beliebtes Marketing-Instrument und erleben derzeit einen Boom besonders bei Aktionen in Supermärkten, Tankstellen, im Einzelhandel, aber auch bei vielen mittelständischen Unternehmen. Auch hier bietet Leufgens kein Rubbellos von der Stange, sondern geht auf die unterschiedlichen Anforderungen und Wünsche der Kunden ein. Sollen beispielsweise bestimmte Nummernkreise in speziell gekennzeichnete Kartons verpackt werden, setzt Leufgens Kamera- und Inkjet-Systeme ein, die die Überwachung der Lose vornehmen und gleichzeitig die notwendigen Beschriftungsunterlagen erstellen. So wird gewährleistet, dass sich die richtigen Lose in den dafür vorgesehenen Kartons befinden.

Print und Finishing unter einem Dach

Neben Rubbellosen sind zudem weitere Gimmicks im Leufgens-Produktportfolio zu finden. So wurde kürzlich eine Aktion mit mehreren Millionen Losen als 6-seitiges Aufreiblos (zwei seitlich verleimte Spuren, die durch eine Perforation abzutrennen sind) konzipiert. Wechselnde Bilder innerhalb der Lose sorgen für ein optimales Mischungsverhältnis unterschiedlicher Gewinner und Nieten. Die Flexibilität und das schnelle Reagieren auf kurzfristige Aufträge liegen bei Leufgens sicherlich auch in der Kombination aus Druck und Weiterverarbeitung unter einem Dach. Produziert wird ausschließlich im III-B-Format (75 x 105 cm) mit einer Acht- und einer Fünfarben-Rapida von Koenig & Bauer, die ein hohes Auflagenvolumen abdecken können. Beide Maschinen sind mit Lackwer-

Selfmailer produziert Leufgens in den verschiedensten Ausführungen. Möglich ist eine Maxicard, ein Folder oder sogar eine Broschüre.



Mithilfe des Einsatzes von etwa 60 verschiedener Verarbeitungsmodulen kann Leufgens Print & Finishing ein sehr breit gefächertes Produktportfolio anbieten. Hierunter fallen Selfmailer, Onpack-Folder für die Lebensmittelindustrie, Produkthanänger für die Konsumgüterindustrie und Responseprodukte für Versicherungen, Banken und den Einzelhandel.

Zipcards als Geschenkgutscheinkarten und Kartenträger.

Formstanzen sind in vielen verschiedenen Varianten möglich.

ken für eine Veredelung mit Dispersionslack ausgestattet, in der Fünf-farben-Maschine kann zudem perforiert und gestanzt werden.

Platz finden die beiden Druckmaschinen und die oft sehr langen Finishing-Straßen auf über 4.000 m² Produktionsfläche. Produziert wird generell im Drei-Schicht-Betrieb, nicht selten auch am Wochenende, falls es die Terminlage der Aufträge erforderlich macht.

»Wir sind ein Finisher, der den Kunden Lösungen anbietet. Natürlich drucken wir auch! Und das soll auch so bleiben und verstärkt werden. Unsere Spezialität sind hoch komplexe Produkte, bei denen der Gesamtprozess entscheidend für die wirtschaftliche Herstellung ist«, erläutert Christiane Leufgens. »Diesen Prozess zu beherrschen, ist vor allem bei zeitkritischen Aktionen unabdingbar.«

Webshop für Rubbellose

Seit ein paar Monaten können Kunden bei Leufgens Print & Finishing auch einen Webshop für die Produktion von Rubbellosen nutzen. In vier einfachen Schritten kann der gesamte Bestellprozess abgeschlossen werden. Der Scratchcard-Shop wendet sich an Agenturen, mittelständische Unternehmen, Vereine und auch Privatpersonen, die Rubbellose in Auflagen von 500 bis zu 100.000 Exemplaren mit oder ohne individuelle Codes benötigen.

Innerhalb von fünf bis sieben Arbeitstagen werden die Lose kostenfrei innerhalb Deutschland, Niederlande, Belgien und Österreich geliefert. Durch einen besonders rationell gestalteten Arbeitsablauf können die Lose ausgesprochen günstig angeboten werden. Weitere Webshop-Produkte sind in Planung. Ohnehin beschäftigt sich das Unternehmen ständig und intensiv mit



»Geht nicht, gibt es bei uns nur ganz selten. Je komplizierter ein Produkt ist und je höher die Erwartungen der Kunden sind, desto mehr sind wir gefragt«

Christiane Leufgens, Verkauf und Marketing bei der Leufgens GmbH.

Weiterentwicklungen, Innovationen und auch technischen Zukunftsperspektiven. So darf man sicherlich gespannt sein, welche neuen Möglichkeiten und Spezialitäten Leufgens seinen Kunden in nächster Zeit anbieten wird.

»Wir können aber auch einfach«, betont Christiane Leufgens. Schließlich bieten die beiden Fünf- und Achtfarben Rapida von Koenig & Bauer (13 Druckwerke plus zwei Lacktürme für Dispersionslack) eine hohe Druckkapazität und bilden zusammen mit den vielen Falzmaschinen und Sammelheftern das Rückgrat bei Leufgens. »Zwar stehen unsere Specials im Vordergrund, dennoch spielen klassische Flyer, Folder, Broschüren, Beilagen, Inserts und Postkarten auch eine wichtige Rolle.«

› www.leufgens.de

› www.scratchcard.shop



Rubbelkarten sorgen bei Gewinnspielen oder Rabattaktionen immer für Aufmerksamkeit bei der Zielgruppe.



Pick & Place-Systeme spenden 3D-Elemente wie Sachets, Teebeutel oder Scheckkarten auf.

