

100'000 Quadratmeter Jahresproduktion, 50'000 EUR gespart

Eine Werbetechnikabteilung mausert sich zur strategischen Business-Einheit.

V-TAB aus Göteborg, Schweden, ist seit 20 Jahren in stetiger Transformation. Während das traditionelle Zeitungsverlagsgeschäft rückläufig ist, streben neue Geschäftseinheiten auf. Dazu zählt der Grossformatdruck, wo ein Nyala Flachbettdrucker zehntausende Euro an Betriebskosten eingespart hat und die Firma darin unterstützt, in neue Märkte vorzudringen.



V-TAB ist im Zeitungsverlag verwurzelt. Seit der Gründung 2002 hat sich das Unternehmen mehrmals restrukturiert: Werke wurden geschlossen oder man tat sich mit anderen Zeitungsgruppen zusammen. 2006 übernahm V-TAB eine Produktionsstätte in Norrahammar und begann, Direktmarketing- und Werbetechnikdienstleistungen anzubieten. Werbetechnik trug zu Beginn wenig zum Unternehmensertrag bei, gewann dann aber an Kraft und wurde 2016 zu einem strategischem Geschäftsfeld erklärt. 2020 arbeiteten zwei Drittel der Norrahammar-Belegschaft in der Werbetechnik. Die Division betreibt einen swissQprint Nyala Flachbettdrucker, der innert seiner drei ersten Betriebsjahre 300'000 Quadratmeter produziert hat.

Lösungen für Einzelhandel und Lebensmittelläden

Die V-TAB-Werbetechnik-Division beliefert Einzelhändler und Lebensmittelläden mit Aussenwerbung und In-Store-Kommunikation. Zunächst die Basisausstattung, dann Promotionsmaterial und saisonale Konzepte. Die Kunden greifen entweder auf markenneutrale Beschilderung zurück oder dann auf Print-on-Demand-Dienstleistungen. Das heisst, dass V-TAB das Corporate Design des Kunden integriert. Auch hilft V-TAB bei der Konzeption von standardisierten Beschriftungs- und Leitkonzepten für Filialbetriebe. Eröffnet ein neuer Laden, passt V-TAB das Ausstattungssset den Ladendimensionen an.



Integrierter Purchase-to-Pay-Prozess

Als Option zum Werbetechnik-Webshop bietet V-TAB die Integration in die ERP-Systeme seiner Kundschaft an. «Preise erscheinen dann sofort, einschliesslich Versandkosten», erklärt Dan Eriksson. Er ist Betriebsleiter des Norrahammar-Werks und Technischer Leiter bei V-TAB. Es sei eine Win-Win-Situation: V-TAB fördert die Kundenbindung, während Kunden einen transparenten, schnellen und unkomplizierten Bestellprozess erleben.

Vielseitige und zuverlässige Produktion

V-TAB greift in der Werbetechnik-Produktion möglichst oft auf die Nyala zurück. Dan erklärt: «Mit integrierten, automatisierten RIP-Workflows arbeiten wir unterschiedliche Aufträge, die auf ein bestimmtes Material gehen, batchweise ab, beispielsweise Pappe.» Er ist begeistert von der Medienvielfalt, die Nyala abdeckt: Aluminium, Glas, Holz, Papier, Karton, Plastik und mehr. «Dieser Grossformatdrucker erfüllt alle unsere Erwartungen», sagt Dan lächelnd. «Wenn ein Material auf anderen Maschinen Probleme verursacht, übernimmt Nyala.» Dank der Rollen- und der Doppelrollenoption, verarbeitet Nyala auch Mesh, Vinyl, Textilien und Tapeten – sogar sehr viele Tapeten.



50'000 Euro eingespart

Dan streicht die Medienvielfalt und die Zuverlässigkeit der Maschine als wichtigste Nutzenfaktoren heraus. «Mit Nyala sind wir extrem flexibel», sagt er. Zudem hat V-TAB volle Kontrolle über die Verbrauchsmittel- und Wartungskosten. «Der Tintenverbrauch ist 25 Prozent tiefer als erwartet». V-TAB kann Preise sehr genau kalkulieren. Auch seien Wartungszeiten kurz und planbar, was Dan sehr schätzt. «Wir hatten noch keinen einzigen technischen Notfall.» Insgesamt hat V-TAB im Vergleich mit dem früheren Grossformatdrucker 50'000 Euro an Wartungskosten eingespart. «Nach drei Jahren und 300'000 verdruckten Quadratmetern hat Nyala immer noch die ursprünglichen Druckköpfe», realisiert Dan. Er fügt an, dass früher drei Jahre die erwartete Lebensdauer eines Gesamtsystems war. «Die swissQprint wird uns noch mindestens sechs Jahre gute Dienste leisten», glaubt Dan.

Produktionsgeschwindigkeit ☐ Druckgeschwindigkeit

Dan erzählt: «Früher war Werbetechnik ein Handwerk, hier und jetzt ist sie ein standardisierter Prozess.» Die Verantwortung des Operators liege heute darin, die Maschine am Laufen zu halten und die Produktionsanforderungen zu erfüllen. «Wir versuchen, möglichst weit zu standardisieren und zu automatisieren», sagt Dan. In der Zeitungsproduktion hängt alles zusammen – vom Papier bis hin zur Logistik. V-TAB hat diesen Ansatz selbstverständlich auf den Grossformatdruck übertragen. Dan weiss: «Produktionsgeschwindigkeit entspricht nicht der Druckgeschwindigkeit – der Workflow spielt eine grosse Rolle.»

Entscheidende Wettbewerbskriterien

«Zum einen ist konstante Genauigkeit wichtig», unterstreicht Dan. Die Reproduktionsgenauigkeit müsse jederzeit gewährleistet sein, sagt er: «Und das ist sie mit Nyala.» Zum anderen seien Features, die die Effizienz fördern, sehr wichtig. Er nennt in diesem Zusammenhang den Tandem-Modus, der Non-Stop-Druck ermöglicht: Während Nyala auf der einen Tischhälfte druckt, belädt der Operator die andere Hälfte mit Material. Zumal der Drucker über einen Weisskanal verfügt, erledigt er auch Produktionen auf transparenten Medien, wobei Weissdruck ein integrierter Prozess ist. V-TAB hat die Vision, die Automatisierung weiter voranzutreiben. Das könnte beispielsweise der Transfer des Materials von einer Maschine oder einem Arbeitsplatz zur nächsten Station sein. «Das ist es, was uns am Ende Vorsprung verschafft», fasst Dan zusammen.



Professionelle Unterstützung

NIZE equipment in Dänemark ist der offizielle swissQprint-Vertriebspartner in den nordischen Ländern. «NIZE leistet mehr als das», lobt Dan. Er ist jede Woche mit dem Team im Austausch und ist überzeugt, dass NIZEs Unterstützung zum Wachstum des Grossformatgeschäfts bei V-TAB beigetragen hat. «Wir müssen unseren Kunden neue Ideen geben, und wenn wir das Know-how nicht haben, müssen es unsere Partner tun», sagt er.

Erweiterungspläne

Der Transformationsprozess bei V-TAB geht weiter. Statt Zeitungen und Direktmailings zu produzieren, möchte das Unternehmen die Schwerpunkte verlagern: zum einen auf Akzidenzdruck und zum anderen auf Grossformatdruck. Hier sieht V-TAB die grössten Chancen, um zu wachsen und zu diversifizieren. Dan Eriksson hat Ideen: «Wir könnten die Verpackungsindustrie angehen oder Zulieferant für Industriebetriebe werden.» Basierend

auf dem bestehenden Geschäftsmodell gibt es auch Gedanken, den Webshop um B2C-Dienstleistungen zu erweitern. Das könnten Wandbilder oder personalisierte Schilder sein. «Unsere integrierten Prozesse und die Automatisierung sind der Schlüssel dazu», schliesst Dan.



Firma	V-TAB AB
Website	www.v-tab.se
Branche	Zeitungsverlag, Direktmailing-Dienstleistungen, Werbetechnik
Gründung	2002
Belegschaft	Gruppe: 335, Norrahammar: 57, Werbetechnik-Division: 34
Drucker	Nyala 3
Referenzen	Innen- und Aussenkommunikation für grosse Lebensmittelketten und Handelsgruppen Zulieferant (Design und Produktion) für andere Werbetechniker