

Die Kasimir Meyer AG baut mit modernster Druck- und Veredelungstechnologie den Digitaldruckbereich weiter aus.



Hoselupf in Wohlen

Nachdem die Kasimir Meyer AG vor einem Jahr mit Beni Kiser einen neuen CEO erhalten hatte, wurden Unternehmensstrukturen angepasst und in den letzten Monaten auch kräftig investiert. Mit der Inbetriebnahme einer neuen HP Indigo 5600-7C und einer Scodix S75 für die digitale Offline-Veredelung hat sich Kasi im Digitaldrucksegment neu aufgestellt. Mit einer in der Schweiz bisher einzigartigen Konstellation. **Daniel Bischof**

Ein «Böser» ist er nicht, auch wenn Beni Kiser mit seiner stattlichen Postur und kräftigem Händedruck den perfekten Schwinger abgibt. Aus einer Schwingerfamilie kommt er dennoch, der Vater einst Kranzschwinger, zwei Verwandte Ehrenmitglieder im eidgenössischen Schwingerverband. Beni Kiser jedoch zog es als Jugendlichen mehr aufs Fussballfeld als in den Schwingkeller. Zupacken kann er trotzdem und das beweist er seit etwas mehr als einem Jahr auch als Geschäftsführer der Kasimir Meyer AG, kurz Kasi. Im September 2013 übernahm Beni Kiser vom dama-

ligen Inhaber und Geschäftsführer Cyrill Heimgartner das Ruder, gleichzeitig wurde die Unternehmensstruktur des Medienunternehmens angepasst: Die Bereiche Verlag und Druckerei, die schon zuvor unabhängig voneinander operierten, wurden in zwei neue Firmen aufgeteilt. Der Verlag ist Herausgeber der beiden Regionalzeitungen und Kopfblätter *Wohler Anzeiger* und *Bremgarter Bezirks-Anzeiger*. Er wird seither unter dem Namen *Freiämter Regionalzeitung AG* geführt.

Zukunft liegt in den Spezialitäten

Beni Kiser, aufgewachsen im Kanton Obwalden, verfügt über viel Erfahrung in der grafischen Branche. Der 41-Jährige war in Grossunternehmen wie Ringier Print, Tamedia AG und Famo Druck AG tätig. Bei Letzterer absolvierte Kiser einst die Lehre zum Bogenoffsetdrucker: «Ich war schon in der Lehre ein Allrounder, der das Papier vorbereitete, die Platten belichtete, selber ausrüstete und auslieferte. Dadurch stand ich oft in direktem Kontakt zu unseren Kunden und habe dadurch auch schon früh ein ausgeprägtes Dienstleistungsdenken entwickelt.»

Dieses konnte Kiser auch unter Beweis stellen, als es vergangenen Frühling darum ging, den Digitaldruckbereich des 1886 gegründeten Traditionsunternehmens neu auszurichten. Von Anfang an war für Beni Kiser und sein Team klar, dass die Zukunft des grafischen Betriebs auch in der Nische liegt, in der Herstellung von Spezialitäten, der Veredelung von Drucksachen. Und in der noch klareren Fokussierung auf den Dienstleistungsgedanken. Diesen hielten schon seine Vorgänger hoch, einer der Hauptgründe dafür, dass Beni Kiser die Leitung bei Kasi übernahm: «Hier habe ich genau das gefunden, was ich gesucht habe», betont der TGZ- und Skugra-Absolvent, «einen Dienstleistungsbetrieb mit hohem Kundenverständnis und einem gesamtleistungsorientierten Dienstleistungsangebot. Konkret können wir unsere Kunden, auch dank

einer sehr starken Druckvorstufe, bereits in der konzeptionellen Phase unterstützen und ihnen auf Wunsch fixfertige Lösungen präsentieren. Wir erarbeiten das Konzept, erstellen Prototypen, präsentieren beim Kunden und zeichnen im Anschluss natürlich auch für die Umsetzung verantwortlich.»

Wir zeigen mit unseren Produkten, was mit dem Einsatz der Technik alles möglich ist.

Die Anforderungen haben sich geändert

Mit diesem Fokus stand Anfang 2014 als Erstes eine Ersatzinvestition in den Digitaldruck an. Nachdem dieses Geschäftsfeld in den vergangenen Jahren mit einem xerografischen System aufgebaut worden war, wollte man, auch aufgrund von Kundengesprächen, den geänderten Bedürfnissen und Anforderungen an digital hergestellte Drucksachen Rechnung tragen. Die wesentlichen Bewertungskriterien wie Druckqualität, Einsatz von Schmuckfarben, Bandbreite verdruckbarer Substrate, Produktivität oder Bedienung erfüllte die HP Indigo 5600 schliesslich am besten. Im September wurde die Siebenfarbenmaschine mit Deckweiss, Mattink für Lackeffekte und die Verarbeitung von Karton bis 450 Mikron Stärke nun in Betrieb genommen.



Gleichzeitig dazu hat Kasi auch kräftig in den Bereich Offline-Veredelung investiert und mit einer Scodix S75 in ein digitales Veredelungssystem investiert. Damit erweitert Kasi, schon länger als Druckveredler mit UV-Lackanwendungen bekannt, die Lackveredelung in den digitalen Bereich und kann nun auch Reliefacke mit 3D-Effekten anbieten, wie sie bis anhin nur im Siebdruckverfahren realisierbar waren. Die Scodix S75 basiert auf dem UV-Inkjet-Verfahren und ermöglicht das Aufdrucken von erhabenen Reliefs auf unterschiedlichste Substrate. «Mit der Kombination einer HP Indigo 5600-7c für den Digitaldruck und der Scodix S75 für die Offline-Veredelung sind wir bisher die Einzigen auf dem Schweizer Markt. Der grosse Vorteil liegt darin, dass wir mit der Scodix S75 UV-Lacke ohne vorgängiges Primern der Druckbogen direkt applizieren können, was insbesondere für die auf der HP Indigo 5600 gedruckten Bogen gilt. Dies erlaubt uns neu auch die partielle Veredelung von Naturpapieren mit Relief-Lacken. Für solche Anwendungen mussten wir bis anhin den kostenintensiven Siebdruck in Anspruch nehmen», erklärt Beni Kiser. Damit auch im Offset gedruckte Bogen veredelt werden können – Kasi arbeitet im Offset neben zwei kleinformatigen Systemen mit einer Heidelberger Speedmaster mit fünf Farbwerken im 50/70-Format und UV-Lackwerk –, entschied man sich für die Scodix S75 im B2-Format.

Moderne Technik ja, aber ...

Bei aller Freude über die neue Technologie im Hause und die Möglichkeiten, die sich damit eröffnen, Beni Kiser möchte über die Technik nicht allzu viele Worte verlieren. Diese steht seiner Ansicht nach nicht im Vordergrund, ist Mittel zum Zweck: «Nicht wenige Druckereien verkaufen sich nach wie vor über die Technik. Auch wenn sich der Kunde für diese überhaupt nicht interessiert. Sein Interesse gilt dem Endprodukt, dem Output. Unsere Branche krankt mitunter deswegen, weil wir so verbissen darin sind, mit neuen Maschinen Marketing zu betreiben. Für uns, und am Ende des Tages für unsere Kunden, ist wichtig, wie wir unsere Technologie einsetzen. Wir reizen diese regelmässig bis an ihre Grenzen aus. Und wir zeigen mit unseren Produkten, was mit dem Einsatz der Technik alles möglich ist.»

Was konkret alles möglich ist, zeigte Kasi kürzlich mit einem imposanten Buch, für das die Wohler bei den diesjährigen Swiss Print Awards den 1. Platz belegten. In dem in einer Auflage von 500 Exemplaren gedruckten Buch zog das Team um Beni Kiser alle Register. Dreidi-

mensionale Seerosen, die den Betrachter als Pop-up überraschen, Schmetterlinge, die dem Buch entfliegen, oder burmesische Tempel, die sich aus dem Abendhimmel erheben: in *Trend.Welt.Bilder* zeigt Kasi auf eindrückliche Art und Weise, was sie sich unter guter Kommunikation vorstellt; überraschende Einfälle, die auffallen, mit denen sich «die Werbebotschaft mit Leichtigkeit vom Wettbewerb abhebt». Setzt man die Messlatte mit diesem Werk nicht etwas gar hoch, wenn man die wirtschaftliche Umsetzung des Gezeigten berücksichtigt? Dazu Beni Kiser: «Es war unser Ziel, die technischen Möglichkeiten auszureizen. Dazu kam neben der konzeptionellen Herausforderung auch viel Handarbeit, klar haben wir die Messlatte hoch gesetzt. Schliesslich wollten wir damit auch unser Können unter Beweis stellen.» Das Buch ist nicht nur eine Ansammlung von kreativen Umsetzungen, es ist vor allem auch ein Türöffner: «Ich kann damit bei potenziellen Kunden für einen Wow-Effekt sorgen. Ein schön gedruckter Firmenprospekt reicht heute nicht mehr aus, um Kunden zu begeistern, und schön drucken können heute ohnehin die meisten. Das Buch soll inspirieren. Und der Weg von der Anfrage für eine Spezialanfertigung für konventionelle Drucksachen ist bekanntlich ein kurzer.

Die Rechnung geht

Wer seine Kunden im innovativen und Drucksachen begeistert, spielt auch die Kosrolle: «Tagtäglich Offerten von Mitarbeitern, bekommen zu teuer. Das beschäffnicht in erster Lasse ich mich mit Discount-

auf

Verkaufsgespräch mit aussergewöhnlichen tern kann, für den tenfrage eine andere werden wir mit werbern konfrontiert, bekommen zu tigt uns, ist aber Linie negativ. auf den Kampf Preisen einmal



Zwei Beispiele aus dem preisgekrönten Buch *Trend.Welt.Bilder*.

ein, komme ich aus dieser Spirale nicht mehr heraus. Damit ich in einem höheren Preissegment nachhaltig erfolgreich sein kann, muss ich aus der Nische heraus agieren und Spezialitäten anbieten.» Die Rechnung scheint aufzugehen. Und Kiser macht keinen Hehl daraus, dass ihm die Solna-Zeitungsrotation im Keller eine Basisauslastung bietet. Auch wenn der Verlag wie eingangs erwähnt nicht mehr zu Kasi gehört, produziert Kasi weiterhin den *Wohler Anzeiger* und den *Bremgarter Bezirks-Anzeiger* sowie verschiedene kleinere Anzeiger, Pfarrblätter und Werbezeitungen. Mit NoInk bietet Kasi auch Internet-Dienstleistungen an, zum vollprofessionellen Multimediadienstleister will man den einst eigenständigen Unternehmensbereich aber nicht ausbauen. «Wir wollen unseren Kunden Dienstleistungen wie die Realisierung von Webseiten weiterhin anbieten können», so Kiser. Im Fokus stehen der weitere Ausbau des Segments Spezialitäten, das Zusammenspiel modernster Produktionsmittel in Kombination mit einem kreativen Team, das über viel Erfahrung und Fachwissen verfügt. Und das ebenso zupacken kann wie ihr neuer Chef. Das hat ein Teil des Teams kürzlich am Kilchberger Schwingfest unter Beweis gestellt. Im Patronat mit SRF produzierte Kasi für das Schwingfest einen knapp 140-seitigen Schwingerguide in einer Auflage von 3000 Exemplaren. «Zusammen mit acht Mitarbeitenden haben wir morgens um halb fünf den Verkaufsstand aufgebaut und während

des ganzen Tages Schwingerguides verkauft. Die Mitarbeitenden sind alle freiwillig und gerne mitgekommen. Sicher auch aus Freude am Produkt.» Die Freude an dem, was man macht, die Freude am Gedruckten, das ist etwas, was Beni Kiser und sein Team täglich leben.



CEO Beni Kiser und Daniela Brumann, Verkauf Innendienst, im Kundengespräch mit Daniel Kellenberger (v. l.).

Ein gelungenes Beispiel eines Kundenauftrages, inspiriert durch das Buch *Trend.Welt.Bilder*.