

Interview

Mit Papier Werte vermitteln

«So gut wie nötig, so innovativ wie möglich» lautet das Motto von Daniel Haas. Wer dies lebt, hat in der grafischen Industrie gute Perspektiven, ist er überzeugt. «Denn Papier wird noch lange ein Eckpfeiler der Kommunikation bleiben.» **Martin Spaar**

Publisher: Sie sind jetzt schon gut 30 Jahre als Anbieter von Weiterverarbeitungslösungen in der grafischen Industrie unterwegs. Wie entwickelt sich das Geschäft?

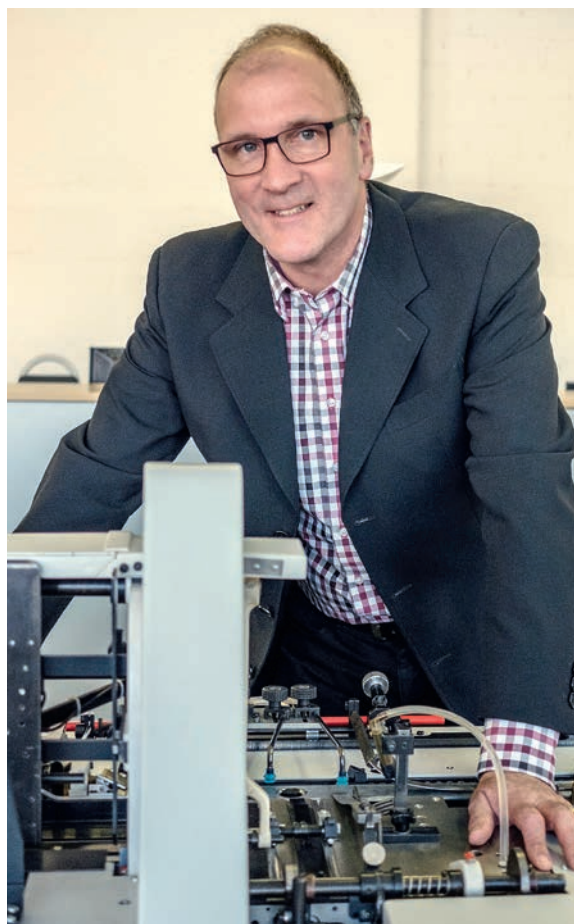
Daniel Haas: Das Publishing und Drucken geht immer mehr in die Breite. Davon profitieren wir, indem wir neben unserem Stammgeschäft in der grafischen Industrie immer mehr Lösungen direkt an Kunden aller Branchen liefern können, welche ihre Inhouse-Produktion ausbauen. Dort sind unsere Stärken als Lösungsanbieter ganz speziell gefragt.

Alle wollen heute Lösungsanbieter sein. Was zeichnet die Haas AG diesbezüglich speziell aus?

Wir sind ein unabhängiger Anbieter und können so die besten und innovativsten Produkte am Markt zu Lösungen kombinieren. Zudem verfügen wir über eine eigene mechanische Werkstatt. Dies erlaubt es uns, auf den Kunden und seinen Workflow massgeschneiderte Lösungen zu schaffen. Kürzlich haben wir beispielsweise in einem Produktionsbetrieb eine Lösung implementiert, bei der die passenden Gebrauchsanleitungen als Teil des Fertigungsprozesses den Produkten beigefügt werden – also stets aktuell und «on demand».

Dieser Trend zu Inhouse-Lösungen ist für Sie sicher interessant, für Druckdienstleister der grafischen Industrie jedoch wenig erfreulich. Haben die überhaupt noch Chancen, sich am Markt zu entwickeln?

Aber sicher! Die Branche hat das Potenzial noch längst nicht ausge-



Daniel Haas lebt Weiterverarbeitung mit Leidenschaft.

schöpft, welches neue Technologien bieten, gerade im Bereich Weiterverarbeitung. Druckdienstleister können sich damit neue Märkte erschließen. Ich habe an der Drupa ganz spannende Prototypen gesehen, die jetzt marktreif werden. Schon bei uns verfügbar ist beispielsweise ein System für rotatives Stanzen. Dieses eröffnet Digitaldruckern ganz neue Möglichkeiten im Bereich der Faltschachteln. Kleinauflagige Verpackungen sind meiner Meinung nach ein Markt, der nur darauf wartet, erschlossen zu werden!

Ein vergleichbares Potenzial sehe ich in der Booklet-Produktion mit unserem Watkiss Power Square. Damit bekommen simpel geheftete Broschüren einen flachen Rücken und damit

die Anmutung einer Klebebindung mit deutlich mehr Wertigkeit. Neben diesen heute verfügbaren Innovationen werden wir für unsere Kunden in nächster Zeit Überraschungen im Bereich des Laserschneidens sowie eine ganz spannende Alternative zur PUR-Klebebindung präsentieren.

Können Sie dazu schon etwas mehr sagen?

Ein wenig schon... Ein grosses Problem bei der PUR-Bindung sind die Schadstoffe. Das alternative Produkt ist ganz biologisch – es ist aus Forschungsarbeiten an Pilzen hervorgegangen. Bindungen mit diesem Klebstoff lassen sich ohne Klammereffekt ganz öffnen und halten extrem gut. Mehr dazu dann gerne im Laufe des Jahres!

Wie schaffen Sie es, mit solchen Innovationen stets die Nase vorne zu haben?

Wir leben mit Leidenschaft für Papier und Weiterverarbeitung. Wir haben Visionen – das treibt uns an. Wir arbeiten gerne mit Partnern zusammen, die gleich denken. Deshalb hier mein Aufruf an alle Druckdienstleister: Wenn Sie Visionen haben, kommen Sie zu uns. Wir denken gerne das Unmögliche und finden meist eine für Sie passende Lösung.

Was sind bisherige Erfahrungen mit Innovationen in der grafischen Industrie?

Wir konnten schon sehr viele aussergewöhnliche Lösungen realisieren. Leider sind jedoch viele Drucker immer noch zurückhaltend. Viele tun sich schwer damit, neue Wege zu gehen, und oft ist auch der Berufsstolz ein Hindernis. Unser Motto lautet «So gut wie nötig, so innovativ wie möglich». Viele Dienstleister der grafischen Industrie sehen das leider genau umgekehrt und bremsen mit überholten Qualitätsanforderungen mögliche Innovationen aus. Der oben erwähnte Power Square ist ein solches Beispiel. Der gelernte Buchbinder mag die Nase rümpfen, wenn man hier von einer Buch-Anmutung spricht. Dem Kunden bietet dies jedoch einen Mehrwert gegenüber einer simplen Heftung.

Woher kommt diese abwehrende Haltung?

Vielleicht immer noch daher, dass man in dieser Branche lange zu leicht zu gut verdient hat. Es ist jetzt definitiv an der Zeit, mit der Vergangenheit zu brechen und über den eigenen Schatten zu springen. Das Thema Papier ist und bleibt spannend und bietet jedem in der Branche viele Chancen.

Haben Sie keine Angst, dass die digitale Transformation Papier als Ausgangspunkt Ihrer Leidenschaft schon bald obsolet macht?

Nein! Unser Credo ist, dass man mit Papier Werte vermitteln kann – besser als mit jedem anderen Medium. Wir stellen fest, dass wertige Drucksachen vermehrt nachgefragt werden. Und das ist die Weiterverarbeitung ein zentraler Faktor. Insofern blicken wir mit gutem Optimismus in die Zukunft. <

Daniel Haas

ist Gründer und Geschäftsleiter der Haas AG in Volketswil. Er fand aus dem technischen Bereich den Zugang zur grafischen Industrie und sieht diese als «riesigen Spielplatz» für seine Leidenschaft für die Technik. Zu seinen Hobbies gehören das Tüfteln an Prototypen und Oldtimern sowie Wassersport (Segeln, Kanu) und Wandern.