



René Güntensperger

Geschäftsführer Urs Bruhin (links) und Mike Wüller:  
Zwei «Vollblütler» machen Dampf!

## Ein Credo an Creo

**Die Bruhin AG in Freienbach hat kürzlich in einen neuen Workflow investiert. Eine Evaluation mit dem Prädikat «akribisch». Letztlich fiel der Entscheid auf Creos Prinergy. Sehr schnell ist aus Überzeugung Begeisterung geworden...**

Ein Anruf in der Redaktion. Am Draht die Typon AG aus Burgdorf: «Wir haben bei der Bruhin AG einen neuen Prinergy-Workflow installiert. Ein Unternehmen, das ihr porträtieren müsst...». – Da sind wir. Am schönen Zürichsee, im schwyzerischen Freienbach. Und wie Hans-Rudolf Mainetti, Product Manager bei Typon, sogleich von der Unternehmenskultur beeindruckt. Er hat nicht zu viel versprochen: Wir treffen auf einen Geschäftsführer und seinen Leiter Druckvorstufe, die durch Kompetenz und Sachverstand bestechen. Hans-Rudolf Mainetti hat uns nach Freienbach begleitet: «Ich kenne keinen Firmeninhaber, der sich so tief in die technische Materie reinkniet wie Urs Bruhin. Sein Know-how bezüglich technischer Detailfragen sucht unter Geschäftsführern seinesgleichen.»

Klar freut Urs Bruhin diese Aussage. Und er bestätigt, dass dies einer seiner Ansprüche

ist: «Es macht uns stolz, das Beste aus einer technischen Infrastruktur herauszuholen, die Möglichkeiten einer Software vollumfänglich auszuschöpfen.» Prepress-Leiter Mike Wüller ist erst seit kurzem im Betrieb. Der Deutsche hat sehr schnell gemerkt, auf wen er im schweizerischen Schwyz gestossen ist. «Auf einen Unternehmer, der mit seiner Neugier und seinem Vorwärtsdrang auch für mich täglich Antrieb ist.» Ein Umfeld, in dem er sich wohl fühlt, eines, das er gesucht hat. «Die Entwicklung in einem grafischen Unternehmen darf nicht stagnieren. Wir selber sind immer am Mutieren, treiben uns gegenseitig an und sind uns gegenseitig Ideenlieferanten.» Das ist für die beiden aber weniger aussergewöhnlich als vielmehr selbstverständlich. «Wenn jemand einen Job oder eine Branche ohne Veränderungen sucht, ist er in der grafischen Industrie definitiv fehl am Platz.»

### Diversifizieren über Kontakte

Trotz aller Liebe zum Detail: Der Sinn fürs Ganze darf nicht verloren gehen. Dafür hat man in Freienbach vorgesorgt. Dass der Inhaber und das Gros des Kaders durch die Mühlen des Skugra gegangen sind, verrät ihr Vokabular. Dieses grenzt Management- und Marketing-Themen nicht aus. Vor diesem Hintergrund erstaunt es nicht, dass sich die Bruhin AG nicht allein mit dem Akzidenzdruck profilieren will. Man definiert sich selber als «kompetenten Partner für gedruckte und elektronische Medien». Und wenn Urs Bruhin auf Geschäftsphilosophien zu sprechen kommt, argumentiert er im Effekt aus Kundenoptik. Man nimmt ihm ab, wenn er sagt, dass er das Marketing seiner Kunden verstehen will. «Das Wissen, wohin der Kunde will, ist matchentscheidend.» Nur so können für den Kunden Kommunikationslösungen realisiert werden, die für ihn massgeschneidert sind, ist er der Ansicht. Das ist zwar beratungs- und damit zeitintensiver, steigert aber die Kundenbindung. Man könnte sagen, dass in der Philosophie der Bruhin AG eine Geschäftsbeziehung mit Anbieter- und Käuferseite zur echten Partnerschaft mutiert, die gemeinsam auf ein Ziel hin arbeitet. Also

keine falsche Bescheidenheit: Die Bruhin AG diversifiziert sich über ihre Art der Kontakte!

Der Familienbetrieb in Freienbach diversifiziert sich aber auch durch eine Vielfalt von (aussergewöhnlichen) Produkten. Schon Vorgänger-Generationen sind zur Einsicht gekommen, dass nebst dem eigentlichen Kundendruck auch eigene Specials angeboten werden müssen. Damit entzieht man sich seit jeher der totalen Austauschbarkeit, und damit stabilisiert man gerade in diesen Zeiten die zunehmend schwieriger zu planende Auslastung. Zu diesen speziellen Drucksachen gehören etwa Tischsets, Tischläufer, Tischblocks, Tassenuntersetzer oder Foliendrucke. Die Dienstleistung beschränkt sich dabei nicht allein auf die Produktion der Werbemittel, sondern sie beinhaltet auch eine umfangreiche Beratung, wie und wo der Einsatz dieser Produkte warum den grossen Erfolg beschert. Als kleine Fussnote ist anzufügen, dass die Bruhin AG dafür verantwortlich ist, dass es in der Schweiz die berühmten Tischsets überhaupt gibt.

### Neuer Workflow – «alter» Belichter

Das grosse Dienstleistungsangebot, in welches sich auch der konventionelle Akzidenzdruck nicht bescheiden einreicht, verlangt nach einer technischen Infrastruktur, die Schritt hält. Mit dem neuen Investitionspaket mit Prinergy-Workflow und FM-Rastertechnologie Staccato produziert die Vorstufe seit wenigen Monaten wirtschaftlicher und kundennäher. Was dabei nicht alltäglich ist: Der neue Workflow steuert mit dem «Platesetter Thermal 3244» von Creo einen Belichter an, der bereits achtjährig ist. Ein Oldie ist er trotzdem nicht, denn sein Innenleben ist Step by Step auf den neusten technologischen Stand nachgerüstet worden. Dieser Umstand unterstreicht mitunter Creos Philosophie, auch ältere Technologien schrittweise den neuen Marktbedürfnissen anzupassen. Und aus Sicht der Bruhin AG ist er Beweis dafür, dass

«Ich kenne keinen Firmeninhaber, der sich so tief in die technische Materie reinkniet wie Urs Bruhin.»



Mit dem neuen Prinergy-Workflow und der Staccato-Rasterung produziert die Vorstufe wirtschaftlicher und kundennäher.

sie nicht per se in das Neuste auf dem Markt, sondern in eine Infrastruktur investiert, welche explizit den Philosophien und Wünschen der Druckerei gerecht wird.

Diese Flexibilität im Service und in der Möglichkeit der technischen Aufrüstung ist es auch, die Urs Bruhin zu einem zufriedenen und langjährigen Creo-Kunden gemacht hat. Trotzdem fragt es sich, da andernorts bereits die zweite oder gar dritte CTP-Generation im Einsatz steht, wie lange bei der Bruhin AG die CTP-Anlage mit Jahrgang 95 den wirtschaftlichen Ansprüchen noch gerecht wird. Urs Bruhin hofft, «dass Creo die Wartung des Belichters noch lange nicht einstellt. Die Maschine ist erst kürzlich auf Vordermann gebracht worden. Sowohl technisch als auch betriebswirtschaftlich gesehen besteht kein Bedarf, sie so schnell zu ersetzen.»

Der Entscheid für Creos Prinergy-Lösung war ein Entscheid aus Überzeugung. Und zu akribisch war das Evaluationsverfahren, als

dass böse Überraschungen an den Tag getreten wären. «Wir hatten von Anfang an die klare Vorstellung, dass der neue Workflow hoch automatisiert, im Handling sehr stark standardisiert und unseren individuellen Bedürfnissen trotzdem absolut anpassbar sein sollte.» Mit dieser Vorgabe hat man «alles, was es auf dem Markt gibt» auf Herz und Nieren geprüft – Exoten inklusive. Das unkonventionelle Evaluations- und Testverfahren, in welchem die Adaption der Lösung auf die eigenen Aufträge im Mittelpunkt stand, und praxisbezogene Fragen, wie dieser und jener Auftrag mit dem Workflow umgesetzt werden könnte, haben die Schwachstellen der einzelnen Lösungen schonungslos aufgedeckt. Manchem IT-Spezialisten ist das Know-how im Hause Bruhin nicht verborgen geblieben. «Es hat Anfragen von Software-Häusern gegeben, ob wir bereit wären, mit ihnen zusammen neue Lösungen zu entwickeln...»



Fotoshooting vor idyllischer Kulisse: Das Team der Bruhin AG schätzt die Nähe zum Zürichsee.



## Man nimmt ihm ab, wenn er sagt, dass er das Marketing seiner Kunden verstehen will.

### «Er sitzt wie ein Massanzug!»

Heute, nach ein paar Monaten Erfahrung im Umgang mit der neuen Lösung, bezeichnen Urs Bruhin und Mike Wüller Prinerger als Workflow, der wie für ihr Unternehmen geschaffen ist. «Er sitzt wie ein Massanzug!» Das tut er einerseits darum, weil das Grundkonzept der Lösung durchdacht ist. Er tut es aber vor allem darum, weil er grösste individuelle Anpassungen zulässt. Eine Möglichkeit, welche die Bruhin AG wahrnimmt, gar bis zum Letzten ausreizt. Es werden laufend neue Pläne für Prozesse und Arbeitsschritte (s. Kasten S. 12) geschrieben, wie Aufträge noch schlanker durch den Betrieb geschleust werden können. Ein aktuelles Projekt ist die Anbindung des Rasterproof-Systems «Approval» von Kodak. Bald soll darauf Staccato laufen...

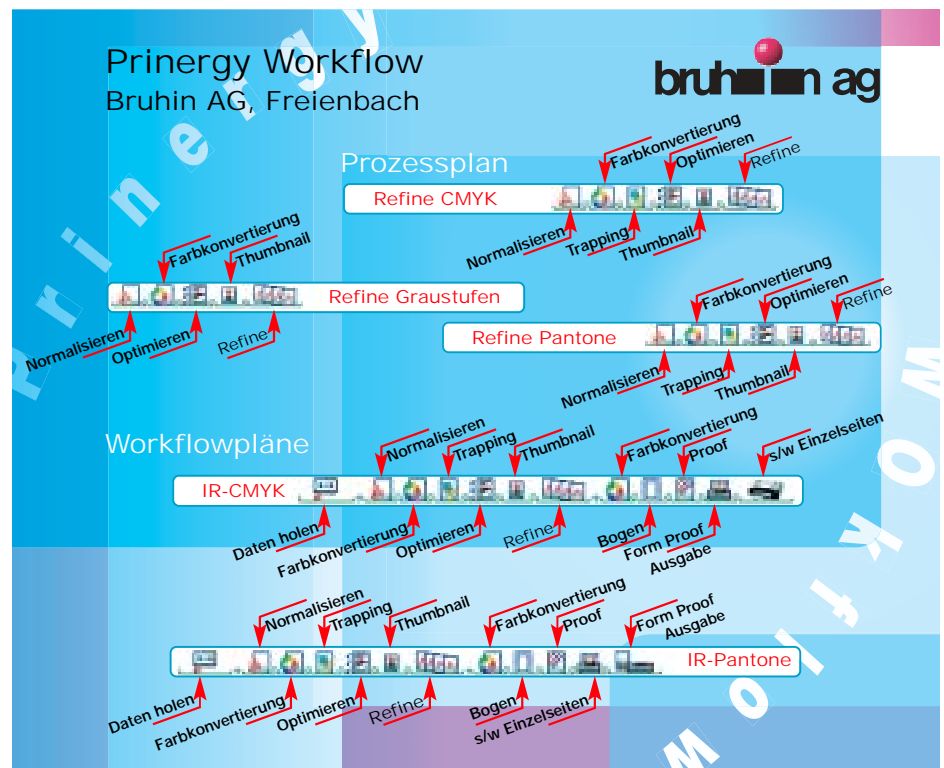
Nebst dieser Skalierbarkeit auf die eigenen Bedürfnisse besteht der Prinerger-Workflow mit einem Paket von weiteren Vorteilen. Dazu gehören die vielen kostenlosen Tools, mit denen schnell gute und druckfähige PDFs – auch von Kundenseite – generiert werden können. Insofern trifft der Workflow nicht nur die Prozesse intern, sondern es ist auch eine Investition, von der die Kunden profitieren. «Wir vertrauen uns heute, unseren Kunden ein elektronisches «Gut zum Druck» vorzulegen.» Mike Wüller bezeichnet den Prinerger-Workflow in diesem Zusammenhang auch als «verbindlich und ultimativ», was so viel bedeutet, als dass die Ausbelichtung auf dem Proofgerät exakt der Plattenbelichtung entspricht. Grauzonen mit Gefahrenpotenzial gibt es keine. Wie einfach Platten für einen Nachdruck bereitgestellt werden können, nennt Mike Wüller als einen weiteren Vorteil des Workflows. «Auftrag aufrufen, Knopfdruck, Plattenbelichtung. Mehr ist dazu eigentlich nicht zu sagen...»

Mit solchen Nachdrucken wird eine Wiederholbarkeit erreicht, die Hans-Rudolf Mainetti auch der eingesetzten Squarespot-Rasterung zuschreibt. Squarespot bebildert mit einem konstanten, hohen Intensitätsprofil mit steil abfallenden Flanken und generiert dadurch absolut randscharfe Pixel, die sich durch eine gleichmässige Dichteverteilung auszeichnen. Und die Verantwortlichen der Bruhin AG bestätigen, allen Unkrufen zum Trotz, dass mit der Staccato-Rasterung sehr wohl noch exklusiver gedruckt werden kann. Und noch etwas zu diesem Thema ist Mike Wüller ein grosses Anliegen: «Die Staccato-Rasterung eignet sich nicht nur für das Drucken auf hochwertiges Papier.» Dass es Einschränkungen gibt, ist unbestritten, doch

das Spektrum einsetzbarer Papiere ist weit grösser als allgemein angenommen. Hans-Rudolf Mainetti ist sogar der Überzeugung, «dass die Vorzüge der Staccato-Rasterung es erlauben, gerade bei nicht exklusiven Papieren noch mehr aus dem Druck herauszuholen».

Zurück zu den Stärken des Prinerger-Workflows. Im Vergleich zum vorgängigen Workflow schätzt man in Freienbach die klaren Fehlermeldungen des Systems. «Das erlaubt uns heute, die Probleme viel gezielter anzugehen.» In die gleiche Kerbe schlägt die Online-Hilfe des Systems, die es ermöglicht, dass man sehr schnell die gleiche Sprache wie die Entwickler spricht. «Eine Online-Hilfe übrigens, die auch gepflegt wird...» Und schliesslich war nicht unbedeutend, dass die Bruhin AG dank der Kompatibilität der Creo-Lösung die aktuelle Peripherie hat übernehmen können.

Urs Bruhin und Mike Wüller loben aber nicht nur die technischen Möglichkeiten der Software, auch der After-Sales-Service erhält Bestnoten. Creos Internet-Portal «eCentral»



#### Prozesspläne

Der Prozessplan beschreibt immer wiederkehrende Standardarbeitsabläufe, die jederzeit an die technischen Bedürfnisse angepasst werden können. Zurzeit sind sieben Prozesspläne im aktiven Einsatz.

#### Workflow-Pläne

Wie der Name sagt, werden Prozesspläne zusammengefasst. Die ideale Einrichtung, um Periodika kostenübersichtlich auf die Druckplatte zu belichten. Ist der Workflow-Plan angestossen, rechnet Prinerger alle Prozesse durch und am Printer können die Einzelseiten kontrolliert werden. Sofort danach stehen die Daten zur Plattenbelichtung bereit.

## *Keine falsche Bescheidenheit: Die Bruhin AG diversifiziert sich über ihre Art der Kontakte!*

ist Teil davon und eine wichtige Anlaufstelle bei technischen Problemen. Treten Fragen auf, können diese dort hinterlegt werden und je nach Wichtigkeit darf innerhalb einer halben bis zu zwei Stunden mit einer Antwort gerechnet werden. Software-technische Weiterbildung bietet auch die User-Association, welche den Erfahrungsaustausch unter Anwendern ermöglicht.

Wichtig war für die Entscheider auch, dass sie mit Creo einem Unternehmen das Vertrauen geschenkt haben, das ihnen Investitionsschutz garantieren kann. Trotz aller wirtschaftlicher Kapriolen bürgt Creo doch für eine gewisse Standhaftigkeit und Seriosität. Gerade im Software-Bereich keine Selbstverständlichkeit, weil hier Lösungen oder gar Unternehmen oft stark von Einzelpersonen abhängig sind.

### **Hausaufgaben für Creo**

Doch Urs Bruhin scheut sich nicht, auch die Negativpunkte in der Zusammenarbeit mit Creo offen anzusprechen: «Creo ist nicht nur bezüglich Technik und Service führend, sondern auch was die Kosten für die Wartungsarbeiten betrifft!» Der Konter von Hans-Rudolf Mainetti bleibt nicht aus. Er relativiert: «Man muss immer sehen, was in einem Wartungsvertrag alles enthalten ist. Und diesbezüglich braucht sich Creo nicht zu verstecken...»

Bleibt abschliessend anzumerken, dass das «viscom» die Akte «Bruhin» noch nicht geschlossen hat. Man hat etwas über eine Anwendung anstelle des oder als Ergänzung zum Sicherheitsdruck flüstern gehört. Wir bleiben dran, am Thema Fälschungssicherheit... ■



*Der Platesetter Thermal 3244 von Creo hat Jahrgang 95. Noch immer ist auf ihn Verlass...*