

# Modulkonzept international geschätzt

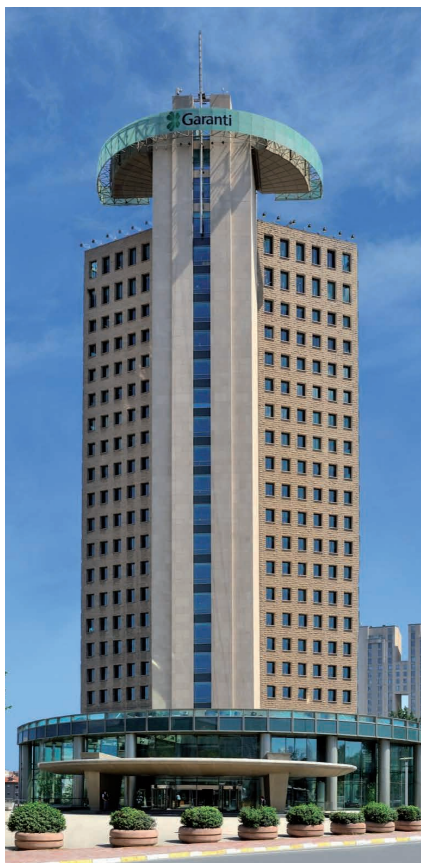
Mit Systemen von Müller arbeiten Unternehmen auf der ganzen Welt. Die neuesten Anwendungsbeispiele aus der Türkei, Mexiko und Nigeria

Was vor 50 Jahren für den lokalen Markt entstand, wird inzwischen weltweit nachgefragt: grafische Systeme und Dokumentenverarbeitungsanlagen von Müller. Durch die Intensivierung des internationalen Geschäfts wurden im Jahr 2014 mehr als 70 Prozent der verkauften Papiermanagement Systeme an ausländische Kunden ausgeliefert.

Was die Kunden hierzulande wie im Ausland vor allem schätzen, ist das besondere Produktkonzept von Müller. Denn beim oberbayerischen Maschinenbauer kauft der Kunde nicht „von der Stange“, womit er seine Prozessabläufe den Maschinen anpassen müsste. Im Gegenteil: „Müller Anlagen bilden den individuellen Workflow des Kunden ab“, sagt Josef Flörs, seit 16 Jahren verantwortlich bei Müller für technische Lösungen und Vertriebsfragen.

## Kuvertieren im Multiformat für die Türkei

Von diesem Vorteil war auch die türkische Garanti Bank überzeugt, die mit einer breiten Palette von Finanzdienstleistungen für 12,8 Millionen Kunden die zweitgrößte Privatbank der Türkei ist. Nachdem zunächst nur die Anschaffung einer Kuvertieranlage zur Debatte stand, wurde in weiteren Gesprächen schnell klar, dass die Bank außerdem eine neue Schneidelinie benötigte und weitere Anforderungen in Sachen Stapeln zu berücksichtigen waren. Mehrere Lieferanten wurden angefragt, Müller und der lokale Vertriebspartner Unigraphics/Gönpa bekamen den Zuschlag: „Müller punktete klar wegen seiner Modulstrategie. Keiner der sonst angefragten Hersteller konnte eine Anlage anbieten, die alle Anforderungen in einer Linie abdeckt. Für die Garanti Bank bedeutet das einen Produktivitätsvorteil bei gleichzeitig hoher Flexibilität in der Auslastung des Systems“, so



Garanti Bank

Garanti Bank: ein Müller-Kunde, dessen vielschichtige Anforderungen durch das Modulkonzept optimal umgesetzt wurden

Unigraphics-Geschäftsführer Joseph Schweiger.

Dies war nicht das erste große Projekt für Müller in der Türkei. Bereits 2012 wurden über Unigraphics/Gönpa an eine Universität in Ankara Exam-Printing-Systeme verkauft, die jährlich zirka 6 Millionen Prüfungsunterlagen für 1,5 Millionen Studenten produzieren.

## Plastikkarten, Scheckbücher und Selfmailer für Mexiko

Ein weiteres zentrales Projekt der neuen Internationalisierung hat Müller in Mexiko realisiert. Bei TGS Card Solutions (Thomas Greg & Sons), eine der Sicherheitsdruckereien mit weltweiter Präsenz, kam Müller ebenfalls mit Unigraphics zum Zuge. Auch hier überzeugte die Flexibilität bei der individuellen Anlagenkonfiguration, kombiniert mit der Sicherstellung der besonders hohen Anforderungen in der Dokumentenverfolgung. Josef Flörs: „TGS hat eine multifunktionale Karten- und Kuvertieranlage mit dem Kontroll- und Sicherheitssystem MICCU (Müller Interactive Central Control Unit) bekommen, dessen Kom-



Müller Apparatebau (2)

Vier Endlosschneidelinien für die staatliche Druckerei in Nigeria

ponenten ein exaktes Verifizierungsverfahren durchführen. Die Anlage kann bei sehr kurzen Rüstzeiten und äußerst einfachem Handling bis zu zehn verschiedene Jobs fahren, dabei mehrere Karten an verschiedenen Stellen aufbringen und das bei voller Dokumentenkontrolle.“ Seit wenigen Tagen außerdem auf dem Schiffsweg nach Mexiko unterwegs: Eine Scheckbuch- sowie eine Selfmailer-Anlage für Litho Formas, einer weiteren Tochter von Thomas Greg & Sons.

## Wahlen in Nigeria

Die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern ist ein wichtiger Bestandteil der Vertriebs- und Internationalisierungsstrategie. Ein zweiter zentraler Aspekt sind Kooperationen mit komplementären Produktpartnern wie Hersteller von Software oder digitalen Druckern. Canon ist einer der Partner, über die der Kontakt nach Nigeria geknüpft wurde. Auch hier galt es, einen sehr speziellen Job zu realisieren: Für diverse Wahlen mussten große Volumina an Wahlunterlagen mit umfangreichen Sicherheitsmerkmalen in Form von schlanken langen Bogen produziert werden. Müller hat hier eine technische Lösung angeboten,

die sowohl die Besonderheiten des Einzelauftrags erfüllen konnte als auch die Folgeaufträge aus dem Book-on-Demand Bereich. Die staatliche Druckerei kaufte vier Endlosschneidelinien.

## Ein neuer Vertriebspartner in Indien

Müller geht den Weg der Internationalisierung kontinuierlich weiter. Futech, ein Unternehmen in Mumbai, zu dem bereits seit mehreren Jahren Kontakt besteht, ist seit kurzem offizieller Müller-Partner in Indien. Auch diese Zusammenarbeit hat bereits zum Erfolg geführt: Printmail India, größter Print Service Provider Indiens, hat sich mit Müller Kuvertieranlagen ausgestattet.

Bei aller Internationalisierung bleibt Müller dem Grundsatz „Made in Germany“ treu: Seit 50 Jahren und auch in Zukunft entwickelt und produziert der oberbayerische Maschinenbauer von der Mechanik über die Elektronik bis hin zur Software alles vor Ort und aus einer Hand.

*Dr. Susanne Wolf*

### Weitere Informationen:

[www.mueller-phs.com](http://www.mueller-phs.com)



Josef Flörs, Leiter Vertrieb und Technik bei Müller (l.) und Joseph Schweiger, Geschäftsführer beim Müller-Vertriebspartner Unigraphica zusammen mit Lorena Limon von Litho Formas Mexiko bei der Abnahme der Anlagen

# DUSCHGEL CAMP

“Was ich mitnehme?  
Na, awamatic  
und ‘n Kamm...”



**Heinz G. Nothjung**  
Key Account Manager

Auf **awamatic®** ist Verlass,  
auch unter extremsten  
Bedingungen.

**awamatic®**

Mehr als Briefhüllen.

**AWA**  
**COUVERT**

[www.awa-couvert.de](http://www.awa-couvert.de)