

Grafitech setzt Gebrauchmaschine bei Druckerei Fritz Classen Düsseldorf ein

Das Rundum-Sorglos-Paket vom Profiseller

Jürgen Grünitz ist Druckingenieur und hat bis 2003 als Produzent genügend Erfahrungen gesammelt, um eine kleine Druckerei im Düsseldorfer Gewerbegebiet Liefeld zu kaufen und zu betreiben.

Blick auf die Historie

Die Gründung dieser Druckerei erfolgte 1933 durch den ausgebildeten Lithographen Fritz Clas-

Schweizerdegen Wulf Grünitz in seinen Betrieb ein.

Man begann bereits in den 60er-Jahren mit dem damals innovativen Offsetverfahren zu drucken und Grünitz machte seinen Industrie- und Handwerksmeister sowie eine Umschulung zum Fotosetzer mit.

Nach mehreren Technologie- und Maschinenwechseln pachtete Wulf Grünitz 1987 die Druckerei, die er bis Ende 2002

te getan hat, ist die Zeit gekommen, über eine Ersatzinvestition nachzudenken. Jürgen Grünitz tat dies immer wieder, in jüngster Vergangenheit auch zusammen mit Mirco Wessel vom Vertrieb der Firma Grafitech.

Der Fachhändler hat ständig gebrauchte Druckmaschinen von namhaften Herstellern sowie natürlich alle Maschinen aus seinem eigenen Vertriebsprogramm im Angebot. Diese



Für die Druckerei Fritz Classen war die Investition in eine gebrauchte Druckmaschine reine Vertrauenssache. Doch die Ryobi 524 HXX beweist seit Oktober 2009 ihre Qualitäten und Grafitech übernahm die Gewährleistung.

sen. Mit Handsatz und einer Stop-Zylindermaschine 50/70, die Handanlage und Rechenauslage besaß, startete er in die Selbständigkeit, die jäh durch den Krieg für 13 Jahre unterbrochen wurde. 1952 startete Classen erneut und stellte 1954 den

auch führte. Danach kaufte sein Sohn Jürgen den Betrieb.

Eine Maschine aus Bayern schien passend für die Druckerei

Wenn eine Vierfarbdruckmaschine 22 Jahre lang ihre Diens-



Die Druckerei Fritz Classen ist ein Traditionsunternehmen mit einer über 76-jährigen Historie.

Maschinen werden von Grafitech technisch überholt und mit Gewährleistung verkauft.

Mirco Wessel fiel auf, dass eine aktuell angebotene Ryobi 524 HXX ganz gut in die Düsseldorfer Druckerei passen würde. Aus den Ryobi-Vertriebszeiten



Mirco Wessel vom Grafitech-Vertrieb (hinten) berät das Team von Jürgen Grünitz (Mitte) erst seit kurzem, kann aber auf eine längere Partnerschaft hoffen. Die angehende Mediengestalterin Ronja Becker, Vater Wulf Grünitz und Drucker Heribert Vollmer sind jedenfalls zufrieden mit der Beratung.

von Grafitech kennt er den Maschinentyp sehr gut und fuhr mit Grünitz zur Besichtigung nach Bayern. Dort konnte die Maschine noch in der Produktion »live« begutachtet werden und bei Tests überzeugen.

Mirco Wessel bot Jürgen Grünitz für die Ryobi das Rundum-Sorglos-Paket von Grafitech an:

- ▶ Aufbereitung der Maschine durch speziell geschulte Grafitech-Techniker.

- ▶ Inzahlungnahme der alten Druckmaschine.

- ▶ Abbau und Installation der Maschinen.

- ▶ Eine 15-monatige Gewährleistung für die Gebrauchte.

- ▶ Eine sehr umfangreiche Einweisung an der »neuen« Gebrauchten.

Nach Aufstellung der Maschine Ende Oktober 2009 bemerkte man bei Classen sehr schnell, dass man allein beim Einrichten



Offsetdrucker Heribert Vollmer kommt dank der guten Einweisung durch Grafitech mit der »neuen« Gebrauchten bestens zurecht.

eine halbe Stunde pro Job einsparen konnte. Der Flächen- und Textdruck erwies sich als besser, die Drucke waren konstant, auch sorgte die Automatisierung für ein stabiles Gleichgewicht der Werkstoffe. Kurzum: An den vormals zeitweise nur mit Mühe er-

reichbaren Qualitätsstandard der Druckerei war nun viel einfacher und konstant heranzukommen.

Nah am Kunden durch Beratung und den »Druck-Zuck-Service«

Jürgen Grünitz kann sich nun wieder voll dem kostenlosen Produktions- und Beratungsservice für seine Kunden widmen. Ein Service, mit dem er sich vor allem von den Internet-Druckereien abheben will. Die Kundenorientierung ist bei ihm Teil der Firmenphilosophie. Eventuelle Schwierigkeiten, Produktionszeiten und -kosten lassen sich so bereits im Vorfeld für den Kunden abklären.

Für besonders eilige Aufträge bietet man den »Druck-Zuck-Service« an. »Als vollstufiger Betrieb kann man auch mal Unmögliches möglich machen und sehr flexibel sein«, so Grünitz. Zusammen mit kompetenter Beratung ist dieser Dienstleistungsgedanke der beste Weg zu mehr Kundenbindung.

Mit einer versierten Vorstufe sowie einer Falz- und Zusammentragmaschine in der Weiterverarbeitung können Aufträge schnell durch den Betrieb geschleust werden. Zylinder und Tiegel stehen zum Veredeln bereit. Das Personalisieren und Konfektionieren bis hin zum Postversand ist Alltagsgeschäft – die Druckerei Fritz Classen bietet alles aus einer Hand und nennt sich zu Recht »Print-Competence-Center«.

Druckerei Fritz Classen
Tel. 02 11 / 78 98 87
Grafitech
Tel. 0 69 / 95 00 57-0