

Spezialisiert, serviceorientiert, komplett

Was vor 35 Jahren als Ein-Mann-Betrieb mit einem Telefonanruf zu einer defekten Falzmaschine begann, ist heute ein spezialisierter Komplett-Anbieter für grafische Weiterverarbeitungssysteme: die Haas AG Print Finishing Systems. Zu den Hunkeler Innovation Innovation Days 2025 konnte Firmeninhaber Daniel Haas eine umfassende Partnerschaft mit der Plockmatic Group bekanntgeben. Die Firma aus Volketswil «bekennt» sich nach pandemiebedingten Tätigkeiten in anderen Geschäftsfeldern wieder mit vollem Elan zur Printbranche.

Text und Bild: Paul Fischer/Haas AG Print Finishing Systems

Seit den neunziger Jahren steht Haas AG Print Finishing Systems gemäss Daniel Haas für technische Zuverlässigkeit, pragmatische Lösungen und die Fähigkeit, sich immer wieder neu aufzustellen. Gegründet aus einer familiären Notsituation, entwickelte sich die Firma mit Flair für Mechanik und unternehmerischem Instinkt zu einem zuverlässigen Partner für Weiterverarbeitungslösungen in der Schweiz.

Höhen und Tiefen

Die ersten Jahre der Firmenhistorie waren geprägt vom Reparieren gebrauchter Falzmaschinen - ein Geschäftsfeld, das nicht nur technisches Geschick, sondern auch viel Lernbereitschaft erforderte. Ohne Vorkenntnisse der grafischen Branche tastete sich Daniel Haas, der die Firma von seinem Vater übernahm, Schritt für Schritt voran. Im Lauf der Jahre erweiterte Haas sein Portfolio sukzessive durch den Aufbau von Handels- und Service-Vertretungen: das umfasste Systeme für Endlosverarbeitung, Perforier- und Rillmaschinen, und schliesslich eigengebrandede Lösungen. Immer mit dem klaren Fokus: keine Druckmaschinen, sondern hochwertige Systeme für die Weiterverarbeitung. Einer der wichtigsten Exklusiv-Vertretungen war und ist MB Bäuerle. Der Spezialist für hochautomatisierte Falzmaschinen ermöglichte es der Haas AG Print Finishing Systems weiter zu wachsen und sich noch breiter aufzustellen. Doch die Beziehung von Haas AG Print Finishing Systems und MB Bäuerle wurde auch durch die strukturellen Verwerfungen in den Druckmärkten geprägt. Zweimal in den letzten fünfzehn Jahren musste der deutsche



Daniel Haas (Bildmitte) zusammen mit Plockmatic Group-CEO Jan Marstrop (links) und James Walsh, Exportmanager, Plockmatic Group an den Hunkeler Innovation Days in Luzern.

Maschinenhersteller durch Insolvenzverfahren und sich jedes Mal neu aufstellen.

Pandemie und danach

Ein prägendes Kapitel der Firmengeschichte war die Corona-Pandemie. Während viele Unternehmen stillstanden, reagierte Daniel Haas mit seinem Team blitzschnell: Aus dem Nichts heraus entstand ein funktionierendes Maskenmaschinen-Geschäft, nicht als Hersteller solcher Maschinen, sondern als GU-Dienstleister mit Installation, Inbetriebnahme, Bedienung, Service von solchen Maschinen, das alles 24/7. Für die Haas AG Print

Finishing Systems waren 2020 und 2021 Umsatz- wie auch Gewinnmässig absolute Spitzenjahre. Doch so schnell wie die Zahlen in die Höhe schossen, fielen sie nach Ende der Pandemie wieder in sich zusammen. Haas AG Print Finishing Systems war wieder dort, wo man vorher war: in einem schwierigen Markt. Deshalb machte Daniel Haas nach Corona einen bewussten Schritt zurück: Reduktion auf ein schlankes Kernteam, Fokus auf das Wesentliche und flexible Infrastruktur. Das Unternehmen agiert heute mit fünf Mitarbeitenden, einem funktionierenden Partnernetzwerk (z.B. in der

Westschweiz) und einem Teilelager mit über 2000 Positionen. Damit kann das Unternehmen nicht nur prompt reagieren, sondern bietet auch ein hohes Mass an Servicequalität und Ersatzteilsicherheit im Schweizer Markt. Mit der Gesamtvertretung von Plockmatic kann nun das Portfolio deutlich erweitert werden. Die Ausrichtung bleibt wie in der Vergangenheit gleich: grafische Weiterverarbeitung, verbunden mit der Bereitschaft, auf individuelle Kundenanforderungen einzugehen – von Sonderlösungen bis zu massgeschneiderten Maschinenkombinationen. Die grafische Branche verändert sich bekannterweise rasant – Auflagen sinken, Margen schrumpfen, Standardlösungen reichen oft nicht mehr aus. Haas AG Print Finishing Systems positioniert sich in diesem Umfeld bewusst nicht als Volumenanbieter, sondern als technischer Problemlöser. Kunden, die spezifische Anforderungen haben, finden hier nicht nur Produkte, sondern auch Menschen, die tüfteln, denken und umsetzen.

Fragen an Daniel Haas, Inhaber der Haas AG Print Finishing Systems.

Sie haben das Unternehmen vor rund 35 Jahren gegründet – was war der Auslöser?

Nicht ich habe die Firma gegründet, sondern mein Vater. Er war im Vertrieb von Falzmaschinen tätig. Ich habe ursprünglich eine Lehre als Mechaniker gemacht, ausserhalb der grafischen Branche. In der Zeit wurde mein Vater krank, konnte nicht mehr arbeiten und so entstand aus der Not mein Engagement im Unternehmen. Ich habe im Keller angefangen, Falzmaschinen zu reparieren. Damals ohne jede Ahnung vom grafischen Gewerbe!

Wie ging es dann weiter?

Die Zusammenarbeit mit meinem Vater war leider nur kurz, er ist bald verstorben. Dann stand ich allein da, mit einem Teilvertriebsrecht für MB Bäuerle-Produkte. Ich habe mich durchgekämpft, die Maschinen repariert, vieles durch Learning-by-Doing. Später bekam ich nach hartnäckigem Nachfragen die Exklusivvertretung für Bäuerle in der Schweiz – mein erstes echtes Produkt.

Gab es damals schon eine klare Ausrichtung?

Ja – ich wollte nie in das Geschäft für Druckmaschinen einsteigen, sondern habe mich ganz klar auf die Weiterverarbeitung fokussiert. Falzmaschinen, später Endlosverarbeitung, Rill- und Perforiermaschinen. Damit sind wir gewachsen. Es kamen Techniker dazu, eigene Büroräume – aber immer mit dem Fokus: Finishing statt Print. Über Jahre hinweg konnte ich das Geschäft immer auf- und ausbauen. Doch der Strukturwandel, der

Plockmatic



Die Produktion der Systeme erfolgt in einer hochmodernen und effizienten Produktionsstätte in Riga, die im Oktober 2024 eröffnet wurde.

An den Hunkeler Innovation Days 2025 gab Haas AG Print Finishing Systems seine neue Partnerschaft mit der Plockmatic-Gruppe in der Schweiz bekannt. Diese Zusammenarbeit ermöglicht es Haas, eine breite Palette an innovativen Finishing-Lösungen der Marke Morgana und Intec anzubieten. Neben dem Vertrieb übernimmt Haas Print Finishing Systems AG auch den Service und Support für diese Produkte und kann damit sicherstellen, dass die Kunden fachkundig beraten und zuverlässig betreut werden. Die Plockmatic Group mit Hauptsitz in Stockholm, ist ein globaler Anbieter von Finishing-Lösungen für die Druck- und Versandbranche. Mit über 50 Jahren Erfahrung hat sich das Unternehmen einen soliden Ruf als Anbieter von effizienten und flexiblen Finishing-Lösungen erarbeitet. Die Plockmatic Group ist in den letzten zehn Jahren stark gewachsen: 2013 übernahm man die britische Morgana Systems, 2016 die italienische KGS und 2022 die britische Firma Intec. Durch diese Zusammenschlüsse kann die Gruppe eine breite Palette von Produkten anzubieten, darunter Rill-, Falz-, Schneide- und Bindelösungen, die für digitale Workflows optimiert sind. Die System-Lösungen der Gruppe werden hauptsächlich unter den Markennamen Plockmatic und Morgana in über 50 Ländern verkauft. Das Unternehmen hat mittlerweile über 300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Entwicklungsstandorten in Schweden, Grossbritannien und Italien. Die Produktion der Systeme erfolgt in einer hochmodernen und effizienten Produktionsstätte in Riga, die im Oktober 2024 eröffnet wurde.



Daniel Haas führt das Unternehmen seit 35 Jahren.

vor allem nach 2009 einsetzte, machte das Marktumfeld immer herausfordernder.

Ein schon fast verrückter Einschnitt war offenbar die Pandemiezeit?

Absolut. Corona hat bei uns alles verändert – im positiven wie auch im belastenden Sinn. Anfangs war nichts zu tun, dann kamen plötzlich Anfragen zu Maskenmaschinen. Ich hatte Kontakte, Ideen und den Mut, einfach mal zu machen. Wir haben chinesische Anlagen importiert, oft improvisiert, selbst modifiziert. Viele davon waren technisch katastrophal – keine Normen, keine Sicherheit. Aber wir haben sie zum Laufen gebracht.

Einige Schweizer Firmen haben ihre importierten Maschinen nie zum Laufen gebracht ...

Richtig. Wir waren einer der ganz wenigen Dienstleister in der Schweiz, welche solche Maschinen in Gangbrachten. Und das brachte uns zahlreiche weitere Aufträge – auch von Grosskunden wie Versicherungen, Konzernen, Gesundheitsämtern. Wir haben in dieser Zeit fantastisch verdient, aber parallel dazu die Grenzen der Zusammenarbeit mit Behörden erlebt.

Was meinen Sie damit?

Der Bund hat nicht wirklich koordiniert. Es wurde vieles outgesourct, an Zwischenhändler oder das Rote Kreuz übergeben. Wer wirklich liefern konnte, wurde oft ignoriert. Dabei hätte man mit ein paar cleveren Entscheidungen langfristig lokale Schutzmasken-Produktion etablieren können – wenigstens als Notfalllösung. Doch nach Ende der Pandemie interessierte sich niemand mehr für das Thema. Die damals importierten Maschinen sind mittlerweile alle Schrott, man hat sie ja

in der Pandemie richtiggehend zu Boden gefahren. Das ist heute die Ausgangslage: Nichts gelernt, nichts vorbereitet. Wir wären im nächsten Ernstfall wieder gleich schlecht aufgestellt wie im Frühjahr 2020.

Trotz zwei finanziell guten Jahren haben Sie Firma nach Ende der Pandemie verkleinert, warum?

Nach Corona war klar: Es geht wieder zurück zum Kerngeschäft, welches bekannterweise kein Wachstumsmarkt ist. Wir haben Personal reduziert, Mietverträge auslaufen lassen, sind heute schlank aufgestellt – fünf Personen, hohe Flexibilität, effiziente Strukturen. Dafür haben wir aber ein starkes Ersatzteillager mit über 2000 Positionen. Das erlaubt uns, sehr schnell zu reagieren.

Welche Vertretungen haben Sie aktuell im Portfolio?

Nach wie vor Bäuerte, Plockmatic, eigene Produktlinien, auch mal Sonderlösungen. Manche Beziehungen haben sich aufgelöst, andere sind neu entstanden. Mit Plockmatic beispielsweise haben wir einen starken Partner mit breitem Produktspektrum. Wir bieten aber nicht nur Standardgeräte, sondern entwickeln auch Speziallösungen – z.B. Maschinen für Lotterielose oder individuelle Palettierlösungen.

Wie schätzen Sie den Schweizer Markt für grafische Systeme im Vergleich zu ausländischen Märkten ein?

Die Schweiz ist kein «Tanker». Wir haben viele kleine Boote, die agiler sind. Wenn eine grosse Welle kommt, können wir ausweichen – der grosse Tanker fährt noch 16 Kilometer geradeaus. Genau das ist auch unser Vorteil: Nähe zum Kunden, schnelles Reagieren, Mut zur Lösung. Das war schon immer unser Weg.

Worauf sind Sie persönlich am meisten stolz?

Dass wir in jeder Krise Wege gefunden haben. Nicht immer gradlinig, nicht immer bequem – aber immer lösungsorientiert. Wir haben nie aufgehört zu denken, zu tüfteln und vor allem: anzupacken. Das ist es, was uns von vielen unterscheidet.

Aktuelle dpsuisse-Kurse: Jetzt anmelden!

Abteilungsleiterkurs

4. September 2025
16. und 17. September 2025
23. und 24. September 2025
14. und 15. Oktober 2025



Sie sind bereits Team- oder Abteilungsleiter/-in und möchten Ihre Kompetenzen in den Bereichen Personalführung, Betriebswirtschaft und Marketing/Verkauf erweitern und vertiefen.

Budgetkurs

Mittwoch, 5. November bis
Freitag, 7. November



Der Kurs richtet sich an Unternehmer oder Finanzverantwortliche der Firma. Während der drei Kurstage erstellen Sie das Budget 2026 und die längerfristige Finanzplanung für Ihr Unternehmen.

Ausschiessen: Der Expertenkurs

Mittwoch, 26. November und
Donnerstag, 27. November



Dieser Kurs richtet sich an Mitarbeitende Verkaufsdienst (VID) und Fachpersonen der Druckformenherstellung (Bogendruck).

Korrektorenfernkurs

Ab Januar 2026

Ziel des Kurses: Vorbereitung für die eidgenössische Berufsprüfung Korrektor EFA, und den Beruf des Korrektors selbstständig auszuüben.



Infoabend am 1. September 2025

Kurse für Quereinsteiger

1. Quartal 2026

Die Kurse in der Abteilung Druck und Printmedienverarbeitung richten sich an Mitarbeitende ohne Lehrabschluss, Quereinsteiger oder Personen ohne Berufskennnisse.



Info und Anmeldung

Seraina Roth
seraina.roth@dpsuisse.ch
+41 58 225 55 77