

Web-to-Print: Kunden kaufen online

Erfreuliche Perspektiven für Heidelberg
Wir sprachen mit Heidelberg's Vorstandsvorsitzendem Rainer Hundsdoerfer über Chancen und Herausforderungen im Druckmarkt. ...Seite 26

Flexible Systeme rechnen sich

Im Tagesgeschäft von Etikettendruckereien beeinflussen unvorhergesehene Situationen tagtäglich die geplanten Prozessabläufe. Oftmals sind es Termingründe oder kurzfristige Änderungen, die die Auftragsreihenfolge durcheinander bringen oder den Ablauf verzögern. Ein perfekt gestalteter Prozess sollte in der Lage sein, sich schnell an neue Situationen anzupassen. Die Voraussetzungen dafür werden im Prozessmanagement geschaffen. ...Seite 30

Reibungsloser Buchfluss

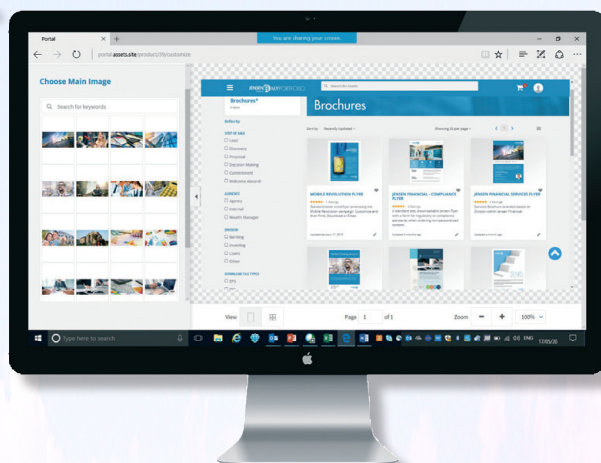
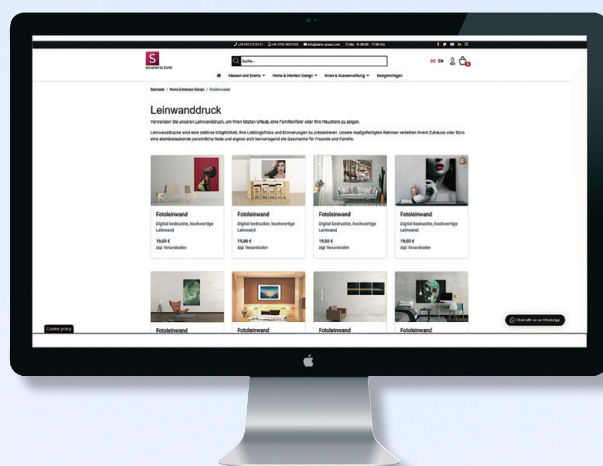
Die Herstellung von Büchern mit Umfängen über 1.000 Seiten – insbesondere für Verlage aus den Bereichen Recht, Wirtschaft, Steuern (RWS) – stellt hohe Anforderungen. Zugleich wächst der Bedarf nach kurzfristig lieferbaren aber immer kleiner werdenden Auflagen. Mithilfe neuer Hard- und Software, einer effizienten Prozesskette und jeder Menge Erfahrung meistert das Team von Eberl & Kassel diese Herausforderungen mit Bravour. ...Seite 34

Bausteine für ein automatisiertes Marketing

Wir alle kennen die vielfältigen Mechanismen, mit denen große Onlineportale uns mit gezielten Erinnerungen, Aufforderungen, Rabatt- und Gutscheingeboten dazu animieren möchten, einen Einkauf doch noch abzuschließen oder abermals Kunde zu werden. Ließe sich ein solches Marketing-Konzept, das gezielt, personalisiert und individualisiert Shop-Abbrecher oder treue Bestandskunden anspricht und zum Einkauf animieren soll, nicht auch auf Web-to-Print-Portale übertragen? Mit dem neuen Kampagnen-Builders Xmedia hält CloudLab nun ein leistungsstarkes Tool bereit, auf dessen Grundlage ein personalisiertes, automatisiertes Marketing für den eigenen Web-to-Print-Shop nur wenige Klicks entfernt ist. ...Seite 38

Ausdrucksstarke Veredelungen

Der Spezialist für Transferdekorationen Leonhard Kurz hat auf der virtual drupa spannende Innovationen rund um die Druckveredelung präsentiert. Markante Highlights verkörperten hierbei das neue Druck- und Veredelungssystem DM-Maxliner für die digitale Spot- und Reliefflackierung sowie das neue Kalttransferprodukt KPS SX+ und die brandneue Heißprägequalität MSU. Darüber hinaus stellt das Unternehmen Designern mit Dreamcomposer eine Software zur Verfügung, mit der hochwertige Verpackungsdesigns in 3D visualisiert werden können. ...Seite 40



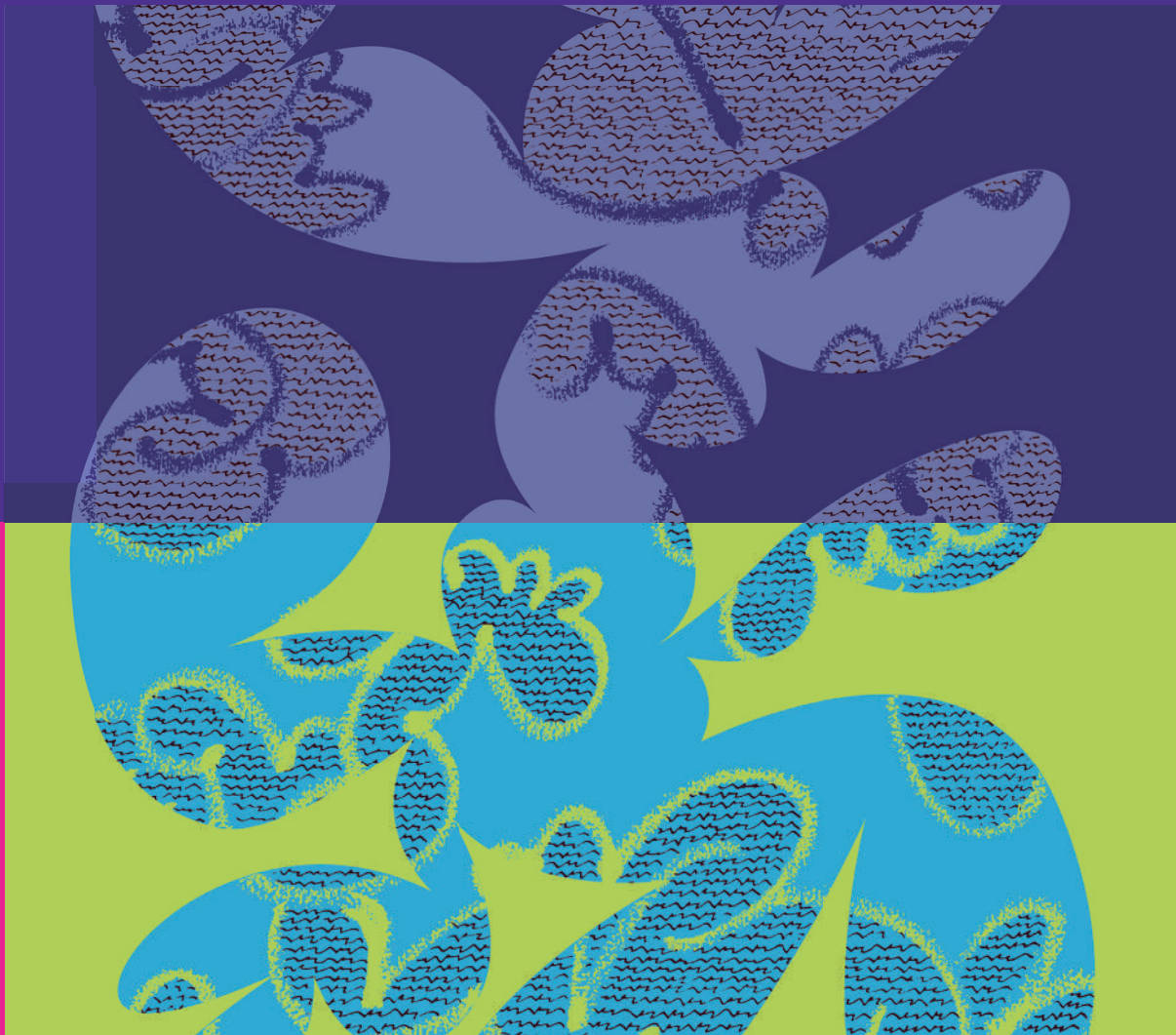
Den digitalen Kontakt zum Kunden für Verkauf und Workflow nutzen

Erfolgreich mit digital gedruckten Produkten

Kaum gedacht, schon gedruckt.
Mit Beyond CMYK.

CMYK

BEYOND CMYK



BY GUSTAVO OVIEDO

Farben für die Welt. Leuchtende Farben.

Specialty Dry Inks von Xerox sorgen dafür, dass die Druck-Jobs für Ihre Kunden alle begeistern. Möchten Sie Aufsehen erregen? Dann drucken Sie mit Neonfarben, Gold, Silber, Transparent und Weiß weit mehr als CMYK! Inspirieren Sie Ihre Kunden zu neuen Ideen und mehr Mut zu knalligen Farben.



SIND SIE BEREIT FÜR MEHR ALS CMYK?
FORDERN SIE EIN MUSTER AN:
EINFACH QR-CODE SCANNEN ODER
ÜBER [XEROX.DE/DRUCKT](https://www.xerox.de/druckt)

xerox™

Real, digital, virtuell ...

Wie wird sich die Messekultur nach den eingeschränkten Reisemöglichkeiten entwickeln?

Die Messeveranstaltungen haben traditionell viele Branchen geprägt. Insbesondere in Deutschland hat sich über Jahrzehnte eine Messekultur entwickelt, die nicht nur gewohnheitsmäßig Angebot und Nachfrage zusammengeführt hat. Auch in der Druckbranche waren die Entwicklungszyklen der Hersteller und die Investitionsentscheidungen der Druckdienstleister mit den Rhythmen der großen Messeveranstaltungen im Einklang. Mit dem digitalen Wandel haben sich diese Relationen zumindest in der Druckbranche verschoben, und mit den aktuellen Reise- und Besuchsbeschränkungen hat sich die Situation aktuell für alle Beteiligten abrupt verändert. Not macht bekanntlich erfinderisch, und aufgrund der Einschränkungen, probieren und testen wir alle derzeit, wie wir unsere

Alltag und unsere Arbeitsweisen an die neuen Gegebenheiten anpassen können. Zusammenkünfte mit vielen Teilnehmern haben in 2020 nicht stattgefunden, und so wie es aussieht, wird es wohl auch 2021 kaum anders werden. Im kleinen Rahmen konnten mit den entsprechenden Auflagen Meetings für Präsentationen und Schulungen abgehalten werden, wenn alle Beteiligten die geforderte Disziplin aufbringen wollten. Mit Laptops oder entsprechenden mobilen Endgeräten konnten Videokonferenzen durchgeführt werden, was insofern ja

auch eine große Erleichterung für alle Beteiligten darstellt, da der Wegfall der Reisezeiten ja nicht nur unter Kostenaspekten sehr vorteilhaft ist. Andererseits fallen auch die kleinen Gespräche am Rande der Veranstaltungen weg, die in der Praxis aus meiner Sicht insgesamt genauso wichtig sind wie die Inhalte einer offiziellen Veranstaltung. Dies wird ganz sicher auch langfristig unser Kommunikationsverhalten verändern, wobei die Anzahl der geschäftlichen Reisen wahrscheinlich geringer ausfallen wird, insbesondere wenn sich die Beteiligten gut und lange kennen und eine entsprechende Vertrauensbasis geschaffen werden konnte.

Die großen Messeveranstaltungen wie beispielsweise die drupa waren in der Vergangenheit so wichtig, dass sie als Weltmessen einen besonderen Einfluss auf das Geschehen einer Branche hatten. Die begleitenden Auswirkungen wie extrem hohe Hotel- und Flugpreise gehörten genauso zu der Entwicklung der Messeveranstaltungen wie permanent steigende Ausstellungskosten. Mit den enormen Möglichkeiten der digitalen Kommunikation hat sich die Wettbewerbssituation zwischen den Messeveranstaltungen einer-

seits und vielen Online-Konferenzen und Videopräsentationen der Unternehmen andererseits sehr deutlich verschoben. Hinzu kommt für die Druckbranche, dass die zunehmende Digitalisierung mit immer schnelleren Entwicklungszyklen verbunden ist, sodass viele Hersteller eigentlich kürzere Messeintervalle benötigen, um ihre Neuheiten ihren Kunden und potenziellen Interessenten vorstellen zu können. Angesichts der besonderen aktuellen Situation werden diese Themen natürlich von allen Beteiligten recht kontrovers diskutiert, und man darf gespannt sein, wie sich das Informations- bzw. Investitionsverhalten in der Druckbranche in Zukunft verändern wird.

Die Digitalisierung ist aus den Workflows der produzierenden Unternehmen nicht mehr wegzudenken und mit der globalen Vernetzung wurde eine industrielle Revolution vollzogen, die aus heutiger Sicht allen Beteiligten in weiten Bereichen enorme Vorteile gebracht hat. Etwas differenzierter verhält es sich aus meiner Sicht mit der Virtualisierung. Folgt man dem Eintrag bei Wikipedia, ist Virtualität die Eigenschaft einer Sache, nicht in der Form zu existieren, wie sie zu existieren scheint. Im IT-Bereich ist Virtualisierung eine hervorragende Möglichkeit, mit relativ geringen Kosten Serverleistungen bereitzustellen. Virtuelle Präsentations- und Kommunikationsveranstaltungen erscheinen mir so uninteressant wie virtuelles Essen oder eine virtuelle Bezahlung. In der Praxis werden Geschäfte zwischen Menschen gemacht, und in vielen Fällen gehört eine große Portion Vertrauen in die beteiligten Partner dazu, damit ein Geschäft überhaupt zustande kommt. Virtuelle Geschäfte vermitteln mir kein angenehmes Einkaufserlebnis. Andererseits gibt es eine Menge Produkte, die jeder von uns benötigt, die ohne nennenswertes Einkaufserlebnis lediglich beschafft werden müssen. Hier ist die Onlinebestellung vielleicht das angenehmste Beschaffungserlebnis, das man sich vorstellen kann. Die Digitalisierung und Individualisierung von Produkten verändert unsere Wirtschaft enorm, und gerade die Hersteller erhalten über die digitale Kommunikation den direkten Kontakt zu den Käufern ihrer Produkte, der in der Vergangenheit allein dem Handel vorbehalten war.

Das Ende der Digitalisierung und Virtualität beginnt meiner Meinung nach immer dort, wo diese Verfahren den Beteiligten den Blick und den Bezug in die reale Welt versperren. Letztendlich geht es immer um reale Bedürfnisse, ganz unabhängig von den digitalen und virtuellen Hilfsmitteln, die für den Verkauf und die Produktion eingesetzt werden.

Andreas Blömer

Ihr Andreas Blömer



24

Leistungsstarkes LFP-Trio

Eco-Solvent-, UV-Rollen- und Textildrucker: die 100er-Serie von Mimaki **29**
Im Mittelpunkt des virtuellen Auftritts standen die neuen, leistungsstarken Drucksysteme der 100er-Serie und die damit verbundenen Anwendungen.

Ausdrucksstarke Veredelungen

Digitale Veredelung und Nachhaltigkeit müssen kein Widerspruch sein **40**
Der Spezialist für Transferdekorationen Leonhard Kurz hat auf der virtual drupa spannende Innovationen rund um die Druckveredelung präsentiert.

ETIKETTEN

Flexible Systeme rechnen sich

Mit Prozessmanagement zu stabilen Abläufen im Tagesgeschäft **30**
Im Tagesgeschäft von Etikettendruckereien beeinflussen unvorhergesehene Situationen tagtäglich die geplanten Prozessabläufe.

DRUCKVORSTUFE

Ausbau der Bebilderungskapazität

Digital Process hat einen ThermoFlexX TFX 48 in Betrieb genommen **32**
Vor kurzem hat Digital Process selbstständig die Installation eines ThermoFlexX TFX 48 Lasers vorgenommen.

WEITERVERARBEITUNG

Industrialisiertes Falzen

Die neue Falzdimension mit bis zu 24 Taschen: die M9 von H+H **43**
Mit der M9 stellt H+H ein neues Flaggschiff für das Falzen im Vieltaschen-Segment vor.

Geringe Rüstzeiten bei komplexen Jobs

Kleinstfalzungen vollautomatisch mit der AF-408F von Horizon produzieren **47**
Mit der neuen 8-Taschen-Falzmaschine AF-408F hat Horizon sein Portfolio um eine leistungsstarke Lösung erweitert.

ZEITUNG

Deutlich ausgebaut Kapazität

Die Konsolidierung beschert GN zusätzliche Druckaufträge **44**
Durch den Ausbau der Ferag-Technik mit zusätzlichen Anlegern an der Zusammentragstrecke sowie einer verbesserten Anbindung der Paketverladung bewältigt die GN die neuen Aufgaben seither mühelos.

WORKFLOW

Neue cloudbasierte Funktionen

Nächste Generation der Automation Engine von Esko **46**
Mit der neuesten Generation der Automation Engine wartet Esko mit einer Reihe von Verbesserungen in puncto Automatisierung auf.

RUBRIKEN

Editorial

3

Kleinanzeigen

49

IMPRESSUM

HERAUSGEBER: Blömer Medien GmbH • Am Gierath 20B • 40885 Ratingen
Telefon: +49 (0) 21 02 - 14 70 870, Fax: +49 (0) 21 02 - 14 70 865
www.WorldofPrint.de • www.WorldofPrint.com

E-MAIL-KONTAKT: Abonnement: vertrieb@WorldofPrint.de
Redaktion: deutsche Meldungen an input@WorldofPrint.de, englische Meldungen an input@WorldofPrint.com

OBJEKTLEITUNG: Andreas Blömer

REDAKTION: Christian Ahrens, Franz-Josef Arling, Daniela Blömer, Anton Busch, Lena Gärtner, Anna Kobylinska, Filipe Pereira Martins, Hugo Riedke, Sabine Slaughter, Peter Sackl, Dr. Rossitza Velkova

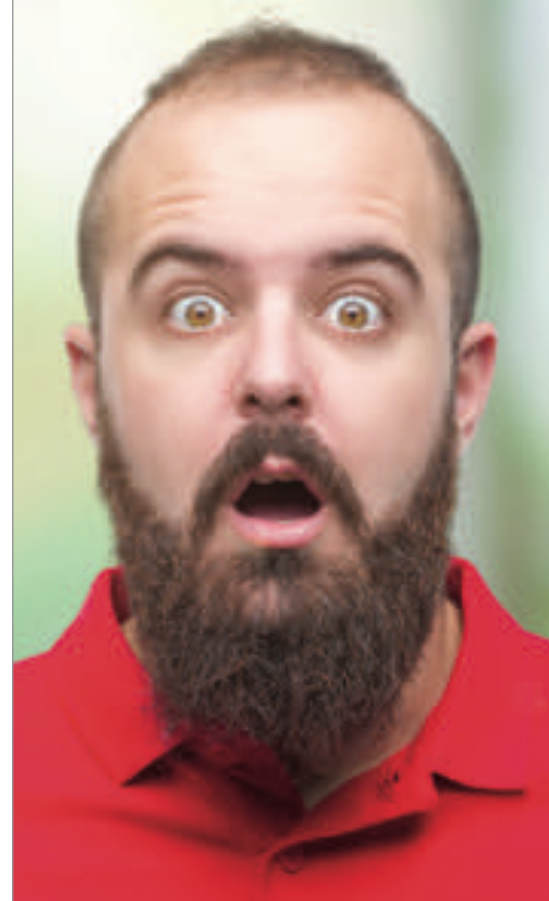
ANZEIGENLEITUNG: Oliver Göpfert, Telefon: +49 (0) 21 02 - 14 70 862, E-Mail: o.goepfert@WorldofPrint.de

ISSN: 1868-9779 • **VERTRIEB:** A. Blömer

SATZ u. REPRO, DRUCK: D + L Printpartner GmbH, Bocholt

Namentlich gekennzeichnete Berichte geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder. Für unverlangte Bilder und Manuskripte wird keine Verantwortung übernommen.
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Ratingen • Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung und Urhebervermerk.

ERSCHEINUNGSWEISE: 10 Ausgaben pro Jahr. Der Abonnementspreis beträgt 65,00 Euro jährlich, bei Versand ins Ausland 85,00 Euro. Die Zustellung ist im Preis enthalten.



PRINTMANAGER

Smart MIS und ERP2
Software zur Optimierung
Ihrer betrieblichen Abläufe

PRINTSELLER

Open, Closed und
Inhouse Shop Systeme
zur Vermarktung Ihrer
Drucksachen

PRINTMAKER

Web-To-Print Lösungen
zur Online Editierung,
Gestaltung und
Kalkulation



BUSINESS AUTOMATION

Jetzt Kontakt aufnehmen
www.obility.de
info@obility.de
0261-500813-0

KONGSBERG DIGITAL FINISHING WIRD EIGENSTÄNDIG

Für Kongsberg beginnt mit der Umwandlung in das eigenständige Unternehmen Kongsberg Precision Cutting Systems („Kongsberg PCS“) ein neues Zeitalter. Die Umwandlung folgt der Akquisition des Geschäftsbetriebs durch OpenGate Capital. Die Umwandlung in Kongsberg PCS bringt Möglichkeiten zur Innovation und Expansion des Unternehmens in neue Märkte mit sich. Dies kennzeichnet ein neues Kapitel für Kongsberg PCS.

„Seit 1965 steht der Name Kongsberg für Innovationen. Durch unsere Systeme liefert die Branche seit sieben Jahrzehnten Präzision, Zuverlässigkeit und Qualität. Nach der Akquisition durch OpenGate Capital werden wir uns nun auf unsere Zukunft und die nächste Generation von Innovation und Wachstum konzentrieren“, erklärt Stuart Fox, President von Kongsberg PCS.

Gegründet 1965 in Norwegen wurde Kongsberg 1998 von Esko (damals Barco) gekauft. Im Dezember 2020 stimmte Esko dem Verkauf von Kongsberg an die Beteiligungsgesellschaft OpenGate Capital zu. Die Akquisition umfasst die ursprüngliche Forschungs- und Entwicklungseinrichtung in Kongs-



Stuart Fox, President von Kongsberg PCS

berg (Norwegen) und den Produktionsstandort in Brno (Tschechische Republik).

„Das ist eine Chance für das Kongsberg-Team, seine Ambitionen umzusetzen und neue Märkte zu erkunden. Wir werden strategische Initiativen entwickeln, um noch weitere Innovationen für unsere Hard- und Softwarelösungen für die digitale Weiterverarbeitung zu bieten, und die Marke Kongsberg über die Verpackungsbranche hinaus wachsen lassen“, betont Stuart Fox und fügt hinzu: „In den Bereichen Vertrieb, Service, Verbrauchsmaterial und Ersatzteile wird alles laufen wie bisher. Die Kunden erhalten auch während des Übergangs den gleichen Service und können sich im gesamten Jahr 2021 darauf freuen, dass alles seinen gewohnten Gang geht. Wir werden auch weiterhin in unsere Tischtechnologie investieren und werden in den kommenden Monaten die aktuellen Entwicklungen bei unseren Automatisierungslösungen präsentieren.“

www.kongsbergsystems.com

NEUE KOOPERATION ZUR ENTWICKLUNG VON LACKIERMASCHINEN

KOMFI und GEPA Coating Solutions, ein Mitglied der Hönle Gruppe, starten eine globale strategische Zusammenarbeit für die Entwicklung, Herstellung und Vermarktung von Lackiermaschinen für die grafische Industrie. KOMFI ist ein weltweit führender Hersteller von hoch qualitativen Thermo-Laminier-Maschinen. Um eine ebenso starke Positionierung im Bereich der Lackveredelung von Druckprodukten zu etablieren, hat das tschechische Unternehmen nun eine Kooperation mit GEPA coating solutions geschlossen, einem Profi für Lackiersysteme. Durch die Zusammen-

V.r.: Gerhard Palinkas, Geschäftsführer GEPA Coating Solutions, Jana Slovákova, Leiterin Vertrieb und Marketing KOMFI, und André Hilken, Geschäftsführer Komfi Europe



arbeit werden die langjährigen Erfahrungen beider Firmen gebündelt, um bestehende Produkte zu optimieren und gemeinsam neue Produkte zu entwickeln.

Im Fokus der Kooperation stehen dabei vor allem In- und Offline-Lackiermaschinen, für die, speziell im Bereich Digitaldruck, eine stark steigende Nachfrage besteht. Denn anders als beim konventionellen Bogenoffsetdruck gibt es bei Digitaldruckmaschinen keine klassischen Inline-Lackiermöglichkeiten. Der Schwerpunkt der Entwicklung liegt aktuell auf der Dispersionslackierung von Digitaldrucken. Die Maschinen werden jedoch auch weiterhin für das klassische Segment der UV-Lackierung sowie zur Applikation von Primern und Speziallacken ausgelegt und sind somit sehr universell einsetzbar.

KOMFI und GEPA setzen bei ihren Entwicklungen auf eine modulare Produktplattform und bieten damit Lösungen für jede Anwendung und jedes Budget.

www.gepa-cs.de

PRINTHOUSESERVICE MIT NEUEM GESELLSCHAFTER

Mit der Übernahme der PHS PrintHouseService GmbH, einer bislang 100%-igen Tochtergesellschaft der Koenig & Bauer AG, hat die RSB Roland Schimek Beteiligungsgesellschaft mbH mit Sitz in

Halle an der Saale einen weiteren Schritt in Richtung Portfolioerweiterung unternommen. Zum Beteiligungsverband gehören namhafte Unternehmen, u.a. die Schienenfahrzeugwerk Ammendorf GmbH und die MSG Maschinenbau und Service. Letztere hat sich als Anbieter für Serviceleistungen von Schienenfahrzeugen in den vergangenen Jahren einen exzellenten Namen gemacht und ist u.a. für die Deutsche Bahn und alle anderen wesentlichen Marktteilnehmer tätig.

„Wir werden den Kunden der PHS, wie in den vergangenen Jahren erfolgreich am Markt bewiesen, weiterhin den bestmöglichen Service bieten“, betont der neue Gesellschafter Roland Schimek. „In all unseren Unternehmen leben wir den Servicegedanken und sind extrem nahe an den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden.“

Durch die Übernahme ist auch die Zukunft der PHS im Markt gesichert. Der Zeitungs- und Akzidenzmarkt wird sich in den kommenden Jahren zwar weiterhin verändern, aber nach wie vor ein wichtiges und auch wachsendes Betätigungsfeld für Serviceanbieter darstellen.

Die PHS PrintHouseService GmbH wurde 2012 von der Koenig & Bauer AG mit externen Standorten in Plauen und Augsburg gegründet.

Sie bietet Servicedienstleistungen rund um Zeitungs- und Akzidenzdruckmaschinen, die nicht von Koenig & Bauer hergestellt werden, an. Das Spektrum reicht von der Druckvorstufe bis hin zur Versandraumtechnik. Erfolgreiche Maschinenumzüge und Retrofits beweisen die hohe Fachkompetenz und Leistungsfähigkeit des Unternehmens. www.koenig-bauer.com

CRETEC CYBERNETICS ERÖFFNET TÜRKISCHE NIEDERLASSUNG

Cretec Cybernetics hat seine europäische Strategie mit der türkischen Niederlassung in Istanbul weiter ausgebaut. Die neue Niederlassung ist neben der in Barcelona und der Zentrale im hessischen Büdingen ein weiterer Baustein für die erfolgreiche Kundenbetreuung.

Die Cretec Cybernetics liefert für viele Branchen schlüsselfertige Lösungen für komplexe Aufgaben industrieller Bildverarbeitung in der Automatisierung und Qualitätssicherung. Einfach skalierbare und zu bedienende Anwendungen der Synergien aus IBV, Robotik, Beleuchtungs- und Steuerungstechnik,

Anlagenbau bis einschließlich der Effizienzsteigerung durch Algorithmen der KI. www.cretec-cybernetics.com

MIRACLON SCHLIESST PARTNERSCHAFT MIT HESSE TRADE

Miraclon ist eine Partnerschaft mit Hesse Trade, einem in Budapest ansässigen Lieferanten von Technologielösungen, der eine umfangreiche Palette an Lösungen für den Druck- und den Verpackungsdrukmarkt anbietet, eingegangen. Als Miraclons lokaler Vertriebspartner wird Hesse Trade für die Entwicklung und Implementierung von Vertrieb, Marketing und Serviceunterstützung für Kodak Flexcel NX Lösungen von Miraclon in Ungarn verantwortlich sein.

„Mittelosteuropa ist ein bedeutender Wachstumsmarkt für den Flexodruck, und wir erkennen eine Fülle einzigartiger Wachstumsoptionen für Miraclon in dieser Region. Wir freuen uns deshalb, unsere Partnerschaft mit Hesse Trade, einem Unternehmen mit profunder Marktkenntnis und starken Kundenbeziehungen, bestätigen zu können. Wir sind

zuversichtlich, dass Hesse Trade unseren kaufmännischen und technischen Support für bestehende und potenzielle Kunden in der Region erweitern und optimieren wird“, erklärt Kris Senteck, Vertriebsleiter für Mittelosteuropa bei Miraclon.

„Der Flexodruck gewinnt in Ungarn an Dynamik, insbesondere in Bereichen wie der Wellpappe, und er wird zu einem immer wichtigeren Verfahren in der Verpackungsdruckbranche. Wir bieten unseren Kunden ausschließlich Lösungen, die die höchste verfügbare Qualität repräsentieren, und wir sind überzeugt, dass Flexcel NX Lösungen für die Flexodruckvorstufe einfach das Beste sind. Wir sind sicher, dass unsere Kunden mit dieser

Technologie das erzielen können, was sie sich wünschen: eine verbesserte Leistung im Druck, kürzere Auftragsdurchlaufzeiten, eine hohe Druckqualität und in letzter Konsequenz eine höhere Investitionsrendite“, fasst Zoltan Csernus, Co-Geschäftsführer von Hesse Trade, zusammen.

„Wir bei Hesse Trade verfolgen das Ziel, die sich beschleunigende Transformation der Druck- und Verpackungsbranchen zu unterstützen. Wir haben volles Vertrauen, dass die Zusammenarbeit mit Miraclon es uns ermöglichen wird, die Expansion des Flexodrucks in Ungarn zu fördern“, betont Andras Markos, Co-Geschäftsführer von Hesse.

www.miraclon.com



V.l.: Zoltan Csernus und Andras Markos, die beiden Geschäftsführer von Hesse Trade

K32 KSE

Jubiläums-Edition

MBO
KOMORI Group

Komori Special Edition

Angebot 01.03.2021-31.08.2021*



www.mbo-pps.com



*Die Akquisition der MBO Gruppe durch die KOMORI Corporation jährt sich im Frühjahr 2021 zum ersten Mal. Aus diesem Anlass bringt MBO mit der Kombifalzmaschine K32 KSE eine Jubiläums-Edition zu einem attraktiven Preis mit sehr umfassendem Ausstattungspaket heraus.

MEHR FLEXIBILITÄT MIT DEM EPSON SURECOLOR SC-F10000H

Epson hat nach der Vorstellung seines 76-Zoll Dye-Sublimationsdrucker SureColor SC-F10000 im Jahr 2020 sein Angebot dieser Drucker-kategorie um das Modell SC-F10000H erweitert. Der neue SureColor SC-F10000H verbessert die Produktivität von Druckdienstleistern mithilfe zweier unterschiedlicher Tintensätze. Auf diese Weise produzieren Unternehmen eine Vielzahl Produkte in höchster Qualität – angefangen bei Kleidung bis hin zu Werbeartikeln und Soft-Signage-Produkten. Zur Wahl steht einerseits die Tin-

Der Epson SureColor SC-F10000H ermöglicht den Einsatz zweier unterschiedlicher Tintensätze.



tenkonfiguration CMYK mit fluoreszierender pinkfarbener sowie gelber Tinte, die sich ideal für trendige Sportbekleidung und sonstige Kleidungsstücke eignen, die eine besonders lebendige Farbwiedergabe erfordern.

Eine weitere Option ist CMYK mit Light-Tinten in den Farben LightCyan und LightMagenta, die fließende Übergänge ohne störende Farbabrisse ermöglichen. Das

verbessert die Druckqualität vor allem bei sanften, hellen Farbverläufen wie Himmel oder auch Hauttönen.

„Mit Einführung des SC-F10000 im vergangenen Jahr haben wir neue Standards im Bereich Dye-Sublimationsdruck gesetzt. Unsere Kunden erwarten von ihren Maschinen eine schnelle Arbeitsweise, eine hohe Leistung sowie reproduzierbar hohe Druckresultate. Mit dem neuen SureColor SC-F10000H weiten unsere Kunden ihr Angebot nun auf den lukrativen Markt für Sportbekleidung/trendige Mode, Heimtextilien und Soft-Signage-Produkte aus“, erklärt Jörn von Ahlen, Leiter Marketing Epson Deutschland.

Der Epson SureColor SC-F10000H erreicht eine Druckgeschwindigkeit von bis zu 245 qm/h und ist ab Juli 2021 verfügbar. www.epson.de

DTM PRINT BIETET KUNDENSPEZIFISCHE EINSÄTZE FÜR DEN LEBENSMITTELDRUCKER EDDIE AN

Eddie ist der weltweit erste NSF- und GMP-zertifizierte Farbdrucker mit essbarer Tinte, der direkt auf Kekse und andere Lebensmittel druckt. Ab sofort können Kunden den manuellen Zufuhrmechanismus von Eddie nutzen. In Verbindung mit speziell entwickelten Einsätzen wird das System damit zu einem sehr vielseitig einsetzbaren Lebensmittel-drucker. Diese Acryl-Einsätze stammen aus dem Hause von DTM Print.

Bei der automatischen Zufuhr über die Karussell-Platte kann Eddie auf Lebensmittel mit einem maximalen Durch-

messer von 89 mm und einer Höhe von 20–25 mm drucken. Beispiele hierfür sind Kekse, Süßigkeiten, weiße Schokolade, Gebäck, Marschmallows, Schokolinsen u.v.m. Nutzt man die manuelle Zufuhr-Option, erhöht sich die maximale Druckfläche auf 120 x 120 mm. Zudem können dickere Druckobjekte mit einer maximalen Höhe von 27 mm bedruckt werden. Mit der manuellen Zufuhr und einem speziellen „Macaron-Einsatz“ können Bäcker und Konditoren nun fertige Macarons direkt und zeitsparend bedrucken.

Der „Macaron-Einsatz“ ist einer von mehreren Einsatzmodulen, die speziell für Eddie von DTM Print entwickelt wurden. Darunter auch ein Einsatz für Schokolinsen und einer mit einem eingravierten Raster, das die Positionierung der Lebensmittel deutlich vereinfacht, indem die Produkte am Raster ausgerichtet werden können. Ein weiteres Modul mit einem generischen Raster und Stiften zum Abstecken jeder gewünschten Form ist in der Entwicklung. Durch die Nutzung der speziellen Acryl-Einsätze ist es möglich, mehrere Produkte in einem Durchlauf einfach, präzise und je nach Artikel sogar schneller zu bedrucken. DTM Print produziert auf Anfrage auch kundenspezifische Eddie-Einsätze.

Kunden, die den Drucker bereits im Einsatz haben und nun auch die manuelle Zufuhr-Option nutzen möchten, müssen lediglich das Update im PrintHub durchführen. www.dtm-print.eu

HEIDELBERG PLUS

Heidelberg setzt die Digitalisierung ihrer Kundenbeziehungen in Verbindung mit nützlichen Mehrwertdiensten weiter fort. Dazu fasst das Unternehmen nun unter dem Namen „Heidelberg

AVT iCENTER ZUR DIGITALISIERUNG UND VERBINDUNG VON DRUCKPRÜFSTANDARDS

Mit AVT iCenter präsentiert Esko seine neueste Drucküberprüfungsinnovation, die Etikettenweiterverarbeitern die einfache Verwaltung von Qualitäts- und Produktionsstandards für alle Aufträge, Druckgeräte, Schichten und sogar Standorte ermöglicht. Die cloud-basierte Plattform lässt sich in Esko Automation Engine und die automatisierten, integrierten Überprüfungs-lösungen AVT Helios für den Etiketten- und Schmalbahndruck integrieren.

„Durch die Verbindung zwischen Druckvorstufe und Überprüfung, die uns iCenter bietet, können die Benutzer während des gesamten Qualitätsprüfungs-Einrichtungsvorgangs eine standardisierte, einheitliche Quelle kontrollieren und bereitstellen“, erklärt Ornit Gluzman, Esko AVT Alliances & Workflow Solutions Director. „Durch die immer kürzeren Druckläufe und Vorlaufzeiten werden die Etikettenanbieter bereits heute mit enormen Herausforderungen konfrontiert. Diese werden noch durch die Einschränkungen von isolierten Softwareanwen-

dungen und die Duplizierung der Daten zwischen Druckvorstufen-, Überprüfungs- und Produktionsprozess verstärkt.“

Der Einrichtungsprozess für den Überprüfungs-auftrag erfolgt häufig manuell und fragmentiert. Mit iCenter werden die Qualitätsstandards für die Überprüfung nur einmal definiert und dann während des gesamten Prozesses für jeden Live-Auftrag automatisch angewendet. Das bedeutet, dass die Qualitätsstandards und damit auch die Produkte an allen Standorten einheitlich sind und ein zu 100 % eingriffsfreier Ablauf an der Druckmaschine die Notwendigkeit einer Bediener-eingabe und damit auch menschliche Fehler eliminiert.

Mit iCenter und dem automatisierten und kontaktlosen Workflow, den Eskos integrierte Lösung AutoSet bietet, können Etiketten- und Schmalbahn-Weiterverarbeiter Fehler eliminieren und von den Vorteilen einheitlicher, standardisierter, unternehmensweiter Überprüfungsqualitätsstandards profitieren.

www.esko.com

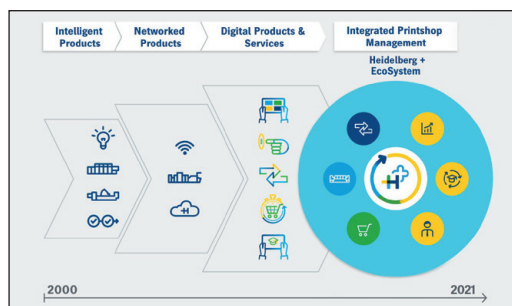
Plus“ alle Elemente des Heidelberg EcoSystems in einem digitalen Kundenportal zusammen. Neben der Präsenz im Internet mit Website und dem E-Shop gehören diverse Applikationen für Performance-Reports, Monitoring und Service in der Produktion ebenso dazu wie der Zugang zu Lernvideos, technischen und anwendungstechnischen Whitepapers. Die Entwicklungen in den Bereichen IoT, Cloud-technologie, Big Data und KI haben dafür neue Möglichkeiten geschaffen, die Heidelberg jetzt konsequent nutzen wird, um den Kunden weitere Mehrwerte bieten zu können. Dazu gehört beispielsweise auch die Entwicklung der ersten KI-basierten Anwendungen, die den Kunden interaktiv beraten, wie er sich selbst optimieren kann, indem Heidelberg sein BigData-Wissen nutzt und zur Verfügung stellt. Zukünftig gelangen die Kunden mit einem „Single-Sign-On“ zur gesamten digitalen Welt bei Heidelberg.

„Die Digitalisierung der Kundenbeziehungen in Verbindung mit interessanten Mehrwertdiensten ist in der digitalen Welt der Schlüssel für partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden“, sagt Ludwig Allgoewer, Leiter Vertrieb und Marketing bei Heidelberg. Mit dem EcoSystem Heidelberg Plus wollen wir die Art der Zusammenarbeit mit unseren Kunden vereinfachen und einen zusätzlichen Mehrwert bieten.“

Damit verbindet Heidelberg bereits vorhandene Anwendungen mit neuen Dienstleistungen für die Kunden. Künftig erhalten die Anwender über einen einzigen Zugang einen kompletten Überblick zu allen Informationen und Tools, vernetzte Funktionalitäten sowie die gesamte Leistungspalette von Heidelberg. Sie können sich so schnell und einfach informieren, einkaufen oder monitoren. Schon heute greifen mehr als 1.600 Druckereien mit dem Heidelberg Assistant auf ihre Produktionsdaten zu. Für die entsprechenden Angebote müssen sie registriert sein bzw. als Vertragskunde bestimmte Dienstleistungen erworben haben.

„Vor allem die Möglichkeit, mit Mobilgeräten den Betrieb der Maschinen zu überwachen, den Einkauf von Verbrauchsmaterialien zu tätigen oder Servicetickets zu erstellen, überzeugt die Anwender bereits heute. Das Spektrum der regelmäßigen Nutzer des HDA reicht dabei von großen Kunden mit Standorten in mehreren Dutzend Ländern bis hin zu mittelständischen Unternehmen mit einem Standort. Kernelemente des EcoSystems wie der HDA und der E-Shop haben sich bereits sehr gut entwickelt. Mit der Zusammenführung dieser und anderer bereits vorhandener und der Integration neuer Applikationen werden wir den Nutzen für unsere Kunden weiter steigern“, fasst Ludwig Allgoewer zusammen.

www.heidelberg.com



Integriertes Printshop Management mit dem Eco-System Heidelberg Plus.

TINTENSTRAHLDRUCK-LÖSUNGEN MIT ANIR-TECHNOLOGIE

Mit der firmeneigenen entwickelten und patentierten advanced NIR (aNIR)-Trocknungstechnologie von adphos schließt sich die Lücke zum analogen Offsetdruck. Es können nun auch entsprechende Tintenstrahl Drucklösungen angeboten werden. Durch aNIR ist der Tintenstrahl Druck auf Hochglanzpapieren mit hohem Tintenauftrag in Offsetqualität mit einer Geschwindigkeit von 150 m/min möglich.

Die aNIR-Trocknungstechnologie ermöglicht eine individuelle Einstellung der Trocknerleistung je nach Tinte, Tintenauftrag, Substrat, Material und Format. Somit sind die heutzutage niedrigsten Trocknerleistungskonfigurationen und die geringste thermische Belastung der bedruckten Substrate möglich und die sonst üblichen welligen und ausgetrockneten Druckprodukte werden vermieden. Selbst eine starke Kühlung und Wiederbefeuchtung ist mit aNIR-Trocknung nicht mehr erforderlich. Die extrem kompakten aNIR-Trocknerlösungen erlauben auch in vorhandenen Tintendruckmaschinen Aufrüst- oder Ersatztrockner-Kits.

www.adphos.de

NEUARTIGES NATUR-FASERPAPIER AUS DEM HAUSE BERBERICH

Mit dem Sortiments-Label Vivus setzt der Papiergroßhändler einen Fokus auf innovative und nachhaltige Papiere und Kartone. Besonders im Trendbereich hochwertiger Naturprodukte besteht große Nachfrage an Materialien, die umweltbewusste Markenbotschaften glaubwürdig repräsentieren können.

Neu im Vivus Sortiment, das zuletzt mit seinem Graspapier von sich reden machte,



sind die Produkte Vivus SilphiePaper und Vivus SilphieBoard, die in Zusammenarbeit mit dem Neckarsulmer Partner OutNature angeboten werden. Sie bestehen zu 35 % aus Fasern der Durchwachsenen Silphie, einer gelbblühenden Nutzpflanze. Die Pflanzenfasern fielen bislang als Reststoff bei der energetischen Verwertung der Pflanze zu Biogas an. Durch vorherige Separation der Faser und Aufbereitung für die Papierherstellung wird die Pflanze einer Kaskadennutzung zugeführt, sodass keine Ressourcen mehr verschwendet werden.

Die neuartigen Papier- und Kartonqualitäten sind sowohl FSC-zertifiziert als auch durch ISEGA für den Direktkontakt mit trockenen, nicht fetten Lebensmitteln zertifiziert. Sie eignen sich besonders für Faltschachteln, Schalen, Etiketten, Banderolen, Karten, Hangtags sowie Umschläge und Mappen. Nachhaltig aus Blumenfasern gefertigt, verfügen die Papiere über einen angenehm bräunlichen Farbton sowie über gute Verarbeitungs- und Druckeigenschaften.

Vivus SilphiePaper und Vivus SilphieBoard sind in den Flächengewichten 100, 115, 130 und 170 g/qm (SilphiePaper) bzw. 200 und 250 g/qm (SilphieBoard) erhältlich.

www.berberich.de

VORAUSSCHAUENDE WARTUNG

Koenig & Bauer hat Predictive Maintenance, also die vorausschauende Wartung von Druckmaschinen, erfolgreich im Markt platziert. In enger Zusammenarbeit mit mehr als 20 Pilotkunden aus dem Zeitungs- und Akzidenzmarkt wurden unterschiedliche Workflows erarbeitet und umgesetzt. Das Ziel von Predictive Maintenance ist dabei klar definiert. „Wir nutzen vorhandene Maschinendaten und analysieren diese Informationen automatisiert. Auf diese Weise lassen sich mögliche Störungen noch vor deren Eintritt identifizieren und rechtzeitig beheben“, erklärt Thomas Potzkai, Bereichsleiter Service bei Koenig & Bauer.

Der Service-Manager hat einen vollständigen Überblick über Fall und Maschine. Auf dieser Basis plant er die Fernwartung und eventuelle Serviceeinsätze. Der Techniker vor Ort behebt den Fehler im Rahmen von vorab geplanten Einsätzen, bevor es wirklich zu einem Maschinenausfall kommt. Die dafür benötigten Stillstandzeiten werden in die produktionsfreien Zeiten verschoben. Der Kunde profitiert von einer zuverlässigen Produktion und einer höheren Verfügbarkeit der Anlage.

Derzeit können die Daten einer Vielzahl von Maschinenkomponenten wie Plattenwechsler, Rollenwechsler oder Schmiersysteme und hydraulische Klemmung aus-

gewertet werden. Predictive Maintenance greift dabei auf Methoden der künstlichen Intelligenz wie etwa Rule Mining oder Machine Learning zurück, um Maschinendaten automatisiert, zeitgleich und präzise zu durchleuchten. Dabei werden auch nicht unmittelbar erkennbare Prozesse und Interaktionen von Maschinenkomponenten und Netzwerken im Inneren einer Maschinenanlage systematisch betrachtet.

Die Druckerei WE-Druck aus Oldenburg zählt zu den ersten Neukunden. Vor drei Jahren investierte das Unternehmen in eine neue Commander CL von Koenig & Bauer. Margit Schweizer, Prokuristin bei WE-Druck: „Predictive Maintenance gibt uns Sicherheit. Wir können uns keine Stillstände oder plötzliche Ausfälle erlauben. Unsere Kunden erwarten von uns Qualität und termingerechte Lieferung.“

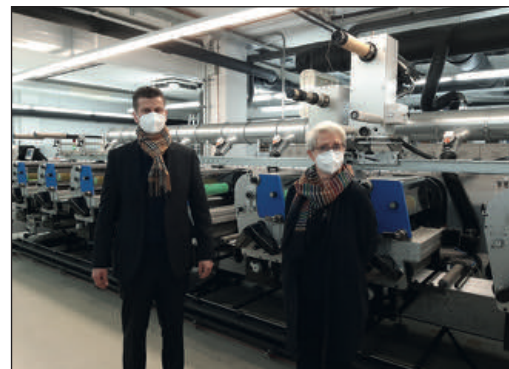
Predictive Maintenance rundet das Servicekonzept von Koenig & Bauer weiter ab. Zusammen mit Ersatzteilen, Remote Services, Visual PressSupport, Ad-hoc-Einsätzen und Preventive Services bietet Koenig & Bauer seinen Kunden einen bestmöglichen Service für ihre Maschinen an.

www.koenig-bauer.com

BENTLAGE-LABEL SETZT ERNEUT AUF GALLUS

Das in Bielefeld ansässige Unternehmen bentlage-label hat in eine Gallus ECS 340 investiert. Die 8-Farb-

Brigitte Alers, Geschäftsführerin von bentlage-label GmbH mit Michael Koch von Heidelberg Deutschland vor der Gallus ECS 340



Flexo-Druckmaschine mit integrierter Kaltfolieneinheit produziert eine Vielzahl an technischen Etiketten und wurde im Dezember vergangenen Jahres installiert, um die Kapazität bei Bentlage zu erweitern.

Bentlage ist ein langjähriger Gallus-Kunde und vertraut auf die Stabilität und Zuverlässigkeit der Gallus-Maschinen bereits seit mehr als 20 Jahren. Gegründet im Jahr 1928, ist das Familienunternehmen im Jahr 2004 in den Etikettendruck eingestiegen und erlebt seitdem ein stetiges Wachstum. Hauptstandort des Druckdienstleisters ist Bielefeld in Deutschland, ein weiterer Standort ist in Wien, Österreich.

Die Hauptbeweggründe für die Investition in eine Gallus ECS sind die Stabilität dieser Maschine und die Erweiterung der Druckkapazität. „Wir haben bereits sehr gute Erfahrungen mit Gallus gemacht. Die Gallus ECS 340 läuft stabil und äusserst verlässlich“, berichtet Brigitte Alers, Geschäftsführerin von bentlage-label GmbH.

Die neue Gallus ECS 340 mit acht Flexodruckwerken sowie einer Kaltfolieneinheit ermöglicht es bentlage-label, eine große Bandbreite von Applikationen zu drucken. Produziert werden die verschiedensten Arten von Etiketten – von Labels im Lebensmittelbereich bis hin zu technischen Etiketten für den Automotive-Sektor.

„Wir sind jetzt besser ausgerüstet und insgesamt besser aufgestellt: Mit der neuen Gallus ECS 340 können wir mehr Farben drucken und zusätzlich Kaltfolie in Flexo applizieren. Das erweitert unser Produktportfolio enorm bei gleichzeitig verlässlich hoher Druckqualität und Flexibilität“, lautet das positive Fazit von Brigitte Alers.

www.gallus-group.com

3CPDF WIRD STRATEGISCHER PARTNER DES F&M

Seit vielen Jahren sind PDF-Dateien als Grundlage für die professionelle Druckproduktion im Einsatz, dennoch ist die Qualität der gelieferten Daten oft immer noch mehr als problematisch. Es gibt zwar zahlreiche „Prüfdu“-Preflight-Tools, um die Daten zu prüfen, die Reports dieser Tools sind jedoch teilweise nur für ausgemachte Profis zu verstehen, und die jeweilige Anwendung erschließt sich Laien und semiprofessionellen Anwendern nicht.

Mit 3CPDF hat dies nun ein Ende. Das PDF-Prüfwerkzeug ist für jedermann verständlich, intuitiv nutzbar und ein Qualitätsgarant für PDF-Dateien. Nach dem Motto Check, Fix, Print können Daten online ins System geladen werden, diese werden automatisch geprüft, korrigiert und anschließend wird ein leicht verständlicher Report ausgegeben, der dokumentiert, was optimiert wurde und



Predictive Maintenance sorgt für eine höhere Verfügbarkeit und Transparenz und rundet das Servicekonzept von Koenig & Bauer weiter ab.

was gegebenenfalls noch zu korrigieren ist.

„Das Tool soll für jeden einsetzbar sein – für Profis ebenso wie für Laien. Aus diesem Grund kann unser System auf die individuellen Anforderungen angepasst werden. Aber eines muss klar sein: Aus generell nicht reproduktionsfähigen Daten kann 3CPDF keine High-End-Datei erstellen. Wenn grundlegende Auflösungen usw. nicht erfüllt sind, kann 3CPDF diese auch nicht hochskalieren. Somit ist 3CPDF ein perfektes und intuitives Prüftool für PDFs, aber keine Zaubersoftware“, schildert Dirk Si-manek, Kopf und Entwickler des Systems.

Das System ist cloud- und plattformunabhängig und die Kosten für die Nutzung sind abhängig vom Bedarf. Wie es sich für SaaS-Produkte gehört, kann das Abonnement jederzeit gekündigt werden, und alle Weiterentwicklungen des Systems sind für die Abonnenten automatisch nutzbar, ohne dass Zusatzkosten anfallen.  www.f-mp.de

PERSONALIEN

Nach einer dreimonatigen Übergangszeit mit seinem Vorgänger **Herbert Forker** hat **Dr. Nicolas Wiedmann** am 1. April 2021 die volle Verantwortung als neuer Chief Executive Officer (CEO) von Siegwerk übernommen.



Dr. Wiedmann Er startete bereits am 1. Januar 2021 bei Siegwerk und hat sich seitdem intensiv mit dem Unternehmen beschäftigt. Der neue CEO wird die jüngste strategische Ausrichtung von Siegwerk zu einem Unternehmen für zirkuläre und digitale Verpackungslösungen weiter vorantreiben und dabei das Unternehmenswachstum auch mit neuen Geschäftsmodellen jenseits der traditionellen Druckfarben weiter beschleunigen. Dr. Nicolas Wiedmann ist entschlossen, Siegwerks kundenorientierten Ansatz durch flexible und innovative Prozesse sowie neue digitale Dienstleistungen zu stärken und will das globale, gut aufgestellte Netzwerk weiter ausbauen. Darüber hinaus liegt sein Fokus auf dem Bereich Circular Economy und der Frage, wie man Siegwerk-Kunden bei der Bewältigung dieser Herausforderung unterstützen kann.

In der Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern wird Wiedmann auf die langjährigen Beziehungen und die vertrauensvolle Zusammenarbeit bauen, die das Familienunternehmen seit jeher auszeichnen. Diese enge Zusammenarbeit ist der Schlüssel zur Zukunft des Unternehmens: „Farben, Lacke und Substrate sind die eng miteinander verknüpften Komponenten einer Verpackung“, so Dr. Nicolas Wiedmann. „Nur gemeinsam mit unseren Kunden, Lieferanten, Mitarbeitenden und anderen Industriepartnern wird es uns gelingen, die Herausforderungen auf dem Weg zu einer zirkulären Verpackungsindustrie zu meistern. Siegwerk kann mit innovativen neuen Applikationen einen wesentlichen Beitrag dazu

Wo **JUST**
draufsteht,
ist auch
Normlicht
drin.



www.just-normlicht.com

leisten. Ich freue mich sehr auf diese wichtigen und spannenden Herausforderungen.“

Die Durst Group strukturiert ihr Label & Flexible Packaging Segment um. **Helmuth Munter**, der bisherige Segment Manager, wird nach über 40-jähriger Firmenzugehörigkeit Ende 2021 in Ruhestand gehen. Ihm folgt in der Rolle als Global Sales Manager Label & Flexible Packaging **Thomas Macina**. Der gebürtige Südtiroler



Th. Macina

kommt von HP Indigo, wo er zuletzt in Barcelona als Labels Business Manager EMEA tätig war. Thomas Macina blickt auf eine über 15-jährige Karriere bei HP zurück und gilt als ausgewiesener Fachmann in der Digitaldrucktechnologie. Seit Februar befand er sich in der Einführungsphase bei der Durst Group und hat seit April seine Rolle für den EMEA-Raum übernommen. Im Juni folgt dann die Verantwortung für den weltweiten Verkauf der Label & Flexible Packaging Produkte. Helmuth Munter wird bis zu seinem Ausscheiden den Übergang weiter begleiten und dem neuen Führungsteam, dem auch Martin Leitner als Product Manager angehört, mit Rat und Tat zur Seite stehen.

ENGAGEMENT FÜR NACHHALTIGKEIT WIRD HONORIERT

Konica Minolta: Beste Bewertung im EcoVadis Sustainability Rating und Aufnahme in das Leaderboard des Supplier Engagement Rating von CDP. Konica Minolta wurde für seine Handlungen im Bereich der Unternehmensverantwortung mit einer Anerkennungsmedaille der Stufe Platinum im EcoVadis-Nachhaltigkeitsrating des französischen Unternehmens EcoVadis ausgezeichnet. Dies ist die höchste Stufe, die erreicht werden kann – nur ein Prozent der teilnehmenden Unternehmen hat diese Auszeichnung erhalten. Konica Minolta wurde außerdem vom CDP, einer internationalen gemeinnützigen Organisation, die sich für eine nachhaltige Wirtschaft einsetzt, für das 2020 CDP Supplier Engagement Leaderboard im Supplier Engagement Rating ausgewählt. Diese hohen Auszeichnungen spiegeln Konica Minoltas kontinuierliches Engagement für Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung wider. Seit mehreren Jahren fördert Konica Minolta „Green Supplier Activities“, um Lieferanten Know-how zu vermitteln, ihren Umwelteinfluss zu reduzieren und

gleichzeitig Kosten zu senken. Dieser Ansatz wurde von den eigenen Produktionsstandorten im Rahmen des Zertifizierungssystems Green Factory abgeleitet. Viele Zulieferer konnten bereits ihre Ziele für Green Supplier-Aktivitäten erreichen, die dem Niveau der Green Factory-Zertifizierungsstandards entsprechen. Beispielsweise besuchten Mitarbeiter von Konica Minolta die Werke der Lieferanten, um Diagnosen zur Energieeinsparung durchzuführen und den Lieferanten bei der Umsetzung von Maßnahmen zu helfen, wobei sie zunehmend ein Energiespar-Diagnosetool verwendeten, das auf dem digitalisierten Fachwissen von Energiesparexperten basiert. Seit 2020 wurden diese Aktivitäten als DX-Green Supplier Activities weiter aufgewertet. Auch in Zukunft wird Konica Minolta mit vielen weiteren Zulieferern zusammenarbeiten, um die Bemühungen zur Reduzierung von CO₂-Emissionen und Kosten in der gesamten Lieferkette schnell auszuweiten und ein System und eine Kultur zu fördern, die Umweltmanagement wertschätzt.

 www.konicaminolta.de

CC-Praxis-Workshop

Superauflösung in Photoshop CC 2021

Die Bildauflösung ist nach wie vor ein Faktor von entscheidender Bedeutung für das visuelle Erscheinungsbild einer Drucksache. Erst recht trifft diese Voraussetzung auf den Großformatdruck zu – und doch ist das Hochrech-

nen von Bildern manchmal schlicht unvermeidlich. Mit zwei neuen Features in Camera Raw von Photoshop CC 2021 möchte Adobe seinen Anwendern bei eben dieser Aufgabe unter die Arme greifen – mit Erfolg!

Wer die Auflösung von Bildern schon mal jenseits einer geringen Toleranzspanne von maximal um die 141% oder gar „bis an den Anschlag“ hochrechnen musste, könnte von den praktischen Herausforderungen dieses an sich simplen Workarounds für das Fehlen von Bildinformationen sicherlich ein wahres Lied singen. Der Verlust an Bildschärfe ist bei weitem nicht das einzige Problem. Sogar die geringsten Kompressionsartefakte treten nämlich ganz unerwartet einprägsam zum Vorschein. Fehler der chromatischen Aberration sind plötzlich ohne manuelles Nachbessern aus dem Bildmotiv nicht mehr wegzudenken, und über verwischte Kanten eines Schriftzugs kann nicht einmal das ungeübte Auge so einfach hinwegsehen. Eine erfahrene Druckvorstufenfachkraft lässt sich davon ganz sicher nicht beirren.

Im Gegensatz dazu haben Auftraggeber generell wenig Verständnis dafür, dass qualitativ hochwertige Drucke ein adäquat informationsreiches „Mosaik“ aus Pixeln nun mal wirklich brauchen. Das gelieferte Material reflektiert oft dieses Unwissen. Mediengestalter müssen es in der Praxis dann in Photoshop ausbaden.

HER MIT DER KI

Die unliebsamen Nebenwirkungen einer künstlich „aufgebesserten“ Bildauflösung über den Menüpunkt „Bild > Bildgröße“ können mit einem motiv- und aufgabengerechten Algorithmus etwas in den Hintergrund treten. Eines ist dennoch gewiss: Photoshop CC konnte bisher nicht genug an Details aus freien Stücken in ein Bildmotiv „hineindenken“, um den Verlust an Bildqualität adäquat zu mildern. Mit Adobe Sensei vielleicht?

Adobe Sensei bildet den Unterbau der Funktion „Verbessern“ im Arbeitsmodus

„Superauflösung“ in Camera Raw 13.2 (März 2021). Dieses Feature erlaubt es den Anwendern, die Bildqualität zu erhöhen, um große Drucke zu erstellen oder die Auflösung eines Bildausschnitts mal eben hochzurechnen.

Die Funktion „Verbessern“ erscheint nach dem Öffnen einer Bilddatei in Camera Raw im Kontextmenü am Mauszeiger beim rechten Klick mit der Maus auf die Leinwand oder den Filmstreifen. Das folgende Dialogfeld bietet dem Nutzer zwei interessante Arbeitsmodi: „Raw-Details“ und „Superauflösung“.

RAW-DETAILS

Die Funktion „Raw-Details“ errechnet Photoshop anhand zusätzlicher Sensordaten einer Raw-Datei klare Details und genauere Kantendarstellungen, verbessert die Farbwiedergabe und reduziert Artefakte, belässt jedoch die Auflösung der Originaldatei unverändert. Dementsprechend zeigt auch die Vorschau das optimierte Bild in der Standardvergrößerung an. Ein Klick auf die Schaltfläche „Verbessern“ erzeugt eine optimierte DNG-Version der Ausgangsdatei mit demselben Dateinamen, ergänzt um das Suffix „-Verbessert.dng“.

Die unterstützten Dateitypen sind Raw-Mosaikdateien von Kameras mit Bayer-Sensoren (Canon, Nikon, Sony, etc.) und Fujifilm X-Trans-Sensoren (also Bayer- und X-Trans-Raw-Dateien), ansonsten ist das zugehörige Optionskästchen nicht verfügbar. Der Trick mit „Raw-Details“ funktioniert ja auch logischerweise nur einmal. Ein zweites Mal möchte sich Photoshop mangels der benötigten Sensordaten auch nicht mehr darauf einlassen.

Als kleines Trostpflaster mit großem praktischen Nutzwert hat Adobe der Funktion „Verbessern“ des Camera Raw-Modus den Arbeitsmodus „Superauflösung“ spendiert. Dieser Arbeitsmodus macht sich die Künstliche Intelligenz Adobe Sensei zunutze und unterstützt nicht nur bestimmte Raw-Dateien, sondern alle gängigen Bildformate.

SUPERAUFLÖSUNG

Die in Adobe Camera Raw 13.2 eingeführte Funktion „Superauflösung“ ermöglicht die Erstellung einer verbesserten Darstellung des Motivs einer Ausgangsdatei in doppelter linearer Auflösung. Ein so optimiertes Bild hat also genau doppelt so viele Pixel in der Breite und doppelt so viele Pixel in der Höhe,

Aufruf der Funktion „Verbessern“ in Camera Raw gelingt aus der Leinwand oder aus dem Bildstreifen heraus (Beispielbild: Koenig & Bauer AG)



also verfügt es über die vierfache Gesamtpixelzahl wie das Originalbild. Dank Adobe Sensei kann Superauflösung schon mal mit ähnlichen visuellen Ergebnissen wie Raw-Details trumpfen, obwohl Camera Raw die benötigten Sensordaten fehlen.

Diese beiden Features, also Raw-Details und Superauflösung, verstehen sich als ein Workaround für den Notfall, also das gelegentliche „Last-Minute“-Problem mit angelieferten Rohdaten. Medienschaffende können diese Features durchaus in Betracht ziehen, wenn es darum geht, die Auflösung eines Bildes für die Druckausgabe unbedingt dringend zu erhöhen.

SCHRITT-FÜR-SCHRITT ZUR KI-OPTIMIERTEN BILDSCHÄRFE

Die Funktion „Superauflösung“ kann schon mal erstaunlich glaubwürdige Resultate hervorbringen und ist daher den Versuch wert.

Schritt 1: Bild in Camera Raw öffnen

Beim Öffnen einer Bilddatei zum Hochrechnen in Camera Raw 13.2 ist eigentlich nichts Besonderes zu beachten. Wer mit TIFF- oder JPEG-Bildern arbeitet, muss die Unterstützung dieser Dateiformate in Camera Raw erst aktivieren, sonst öffnen sich die Bilder direkt in Photoshop. Hierzu startet man Adobe Bridge und navigiert über das Menü „Bearbeiten“ (oben in der Menüleiste) zum Eintrag der Camera-Raw-Voreinstellungen in Adobe Bridge. Die benötigte Einstellung für JPEG- und TIFF-Dateien ist hier im Abschnitt „Dateihandhabung“ anzupassen. Danach wird sich beim Versuch, diese Bildformate in Photoshop zu öffnen, Camera Raw zu Wort melden.

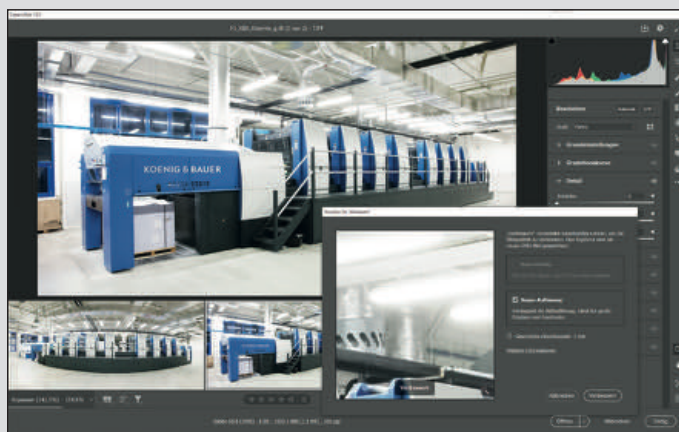
Schritt 2: Aufruf des Befehls zum Verbessern der Bildauflösung

Nach dem Öffnen einer Bilddatei in Camera Raw genügt ein Klick bei gedrückter Control-Taste (Mac) bzw. mit der rechten Maustaste (Windows) auf die Leinwand oder auf eine Bildminiatur im Filmstreifen, um die Funktion „Verbessern“ über den gleichnamigen Eintrag im kontextsensitiven Menü am Mauszeiger aufzurufen.

Tipps: Auf Knopfdruck zu mehr Details

Um ein Bild schnell zu verbessern, ohne das Dialogfeld zu öffnen, halten Sie beim Aufruf des Befehls „Verbessern“ aus dem Kontextmenü am Mauszeiger in

Photoshop möchte sich beim Hineinrechnen von Bilddetails nicht hineinreden lassen; für den Benutzer gibt es hier nichts einzustellen. (Beispielbild: Koenig & Bauer AG)



Camera Raw einfach die Wahltaaste (macOS) bzw. die Alt-Taste (unter Windows) gedrückt. Photoshop wendet dann die zuletzt ausgewählte Option im Dialogfeld „Vorschau für Verbessern“ (also Raw-Details oder Superauflösung) an.

Schritt 3: Superauflösung einstellen und Vorschau inspizieren

Im folgenden Bedienfeld gilt es, das Optionskästchen „Superauflösung“ zu aktivieren. Photoshop berechnet die Vorschau an einem kleinen Ausschnitt und zeigt die geschätzte Dauer des Gesamtvorgangs weiter unten an. Durch das Verschieben des Bildausschnitts der Vorschau mit der Maus auf der Leinwand der Originaldatei im Hintergrund oder direkt im Vorschaufenster kann der Benutzer den ersten Eindruck gewinnen, wie das Bild nach dem Verbessern aussehen könnte.

Über das Auszoomen-Symbol in der unteren rechten Ecke der Vorschau lässt sich das vollständige Bild in der Vorschau anzeigen, allerdings nur entsprechend verkleinert, denn die Größe des Vorschaufensters ist leider statisch.

Ein Klick auf die Schaltfläche „Verbessern“ und Photoshop legt los. Das resultierende Bild bleibt dann in Camera Raw geöffnet, bis sich der Nutzer für einen weiteren Vorgang entscheiden kann. Das Bild lässt sich hier abspeichern oder in Photoshop öffnen, wahlweise sogar als eine Kopie. Camera Raw hat zudem eine Variante mit dem Suffix „-Verbessert. dng“ am Ablageort des Originals bereits gespeichert.

Tipps: Mehrere Bilder auf einmal verbessern

Um mehrere Bilder auf einmal zu verbessern, muss man sie alle auf einmal in Camera Raw öffnen, die betreffenden Miniaturen im Filmstreifen auswählen und dann den Befehl aus dem Kontext-

menü „Verbessern“ aufrufen. Das Dialogfeld zeigt eine Vorschau nur für das erste ausgewählte Bilde im Filmstreifen an, es werden jedoch alle Bilder mit der zuletzt ausgewählten Option (also „Raw-Details“ oder „Superauflösung“) bearbeitet, sobald der Benutzer die Schaltfläche „Fotos verbessern“ betätigt. Photoshop macht dann den Rest von selbst.

FAZIT

Wem bei der „Last-Minute“-Druckausgabe die benötigte Auflösung fehlt, kann Adobe Camera Raw 13.2 einspannen. Mit der Funktion „Verbessern“ lässt sich das eine oder andere imaginäre Detail in ein Foto glaubwürdig hineinrechnen. Beim Aufbereiten von Bilddateien für den Großformatdruck kommt das Feature mit seinen zwei alternativen Arbeitsmodi beinahe wie gerufen. Wunder sollte man davon aber nicht erwarten. Das Feature versteht sich eher als der Griff in die Trickkiste, wenn es sonst keine anderen Möglichkeiten gibt. Denn immerhin: Wenn traditionelle Arbeitsweisen fehlschlagen, ist es eben an der Zeit, mal ein Experiment zu wagen. Die zwei Arbeitsmodi „Raw Details“ und „Super Resolution“ sind einen solchen Versuch sicherlich wert.

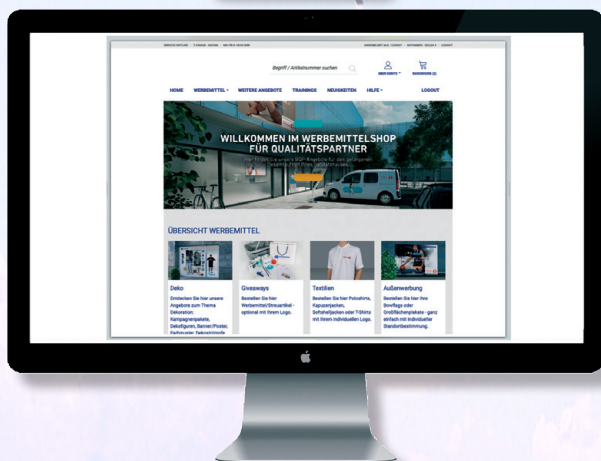
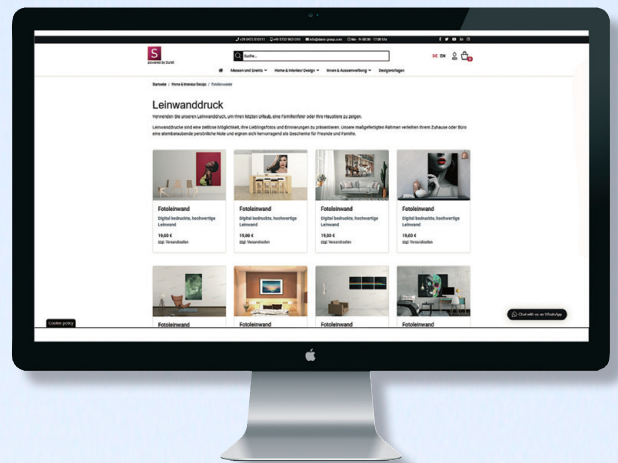
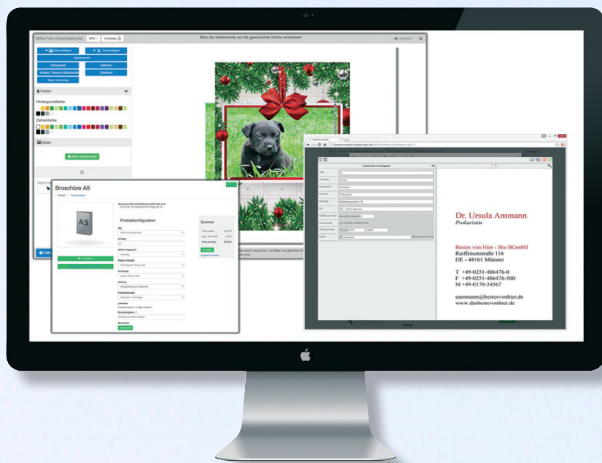
Anna Kobylinska und Filipe Pereira Martins sind internationale anerkannte IT-Consultants und Mitgründer der SoftIT Beratungsgesellschaft mbH und Geschäftsführer der Aktiengesellschaft McKinley Denali Inc., USA. SoftIT GmbH ist auf das Design und die Automatisierung von Workflow-Lösungen im Bereich Druckvorstufe, Film-Postproduktion und interaktive Medien spezialisiert. Der Schwerpunkt der nordamerikanischen Aktiengesellschaft McKinley Denali Inc. liegt auf IP (Intellectual Property). Ihre Erfahrungen geben sie u.a. in ihren Büchern weiter: „Photoshop-Kurs: Filter, Smartfilter und Filtermasken: in Adobe Photoshop CC 2015“ (ASIN Nummer B0178SB2JO) und „Einführung in die professionelle Fotomontage in Adobe Photoshop CC 2015“ (ASIN-Nummer B011H1DPC0); beide Bücher sind im Verlag Digital Masters erschienen (www.digitalmasters.info).

Web-to-Print: Kunden ka

Den digitalen Kontakt zum Kunden für Verkauf und Workflow nutzen

In der vernetzt arbeitenden Welt entwickelt sich der digitale Kontakt zum Kunden immer mehr zum entscheidenden Faktor, da viele Einkäufer und Kunden es als praktisch und zeitgemäß empfinden, Informationen, Angebote und Anfragen online am Arbeitsplatz oder über ihre mobilen Endgeräte zu stellen bzw. zu erhalten. Andererseits ist es für die optimierte Arbeitsweise in der Druckbranche sehr vorteilhaft, den Datenaustausch mit ihren Kunden und Lieferanten zu forcieren, denn sie erhalten dabei eine Vielzahl von Informationen, mit denen die Druckdienstleister ihre Arbeitsabläufe optimieren und automatisieren können. Auf der anderen Seite können mit

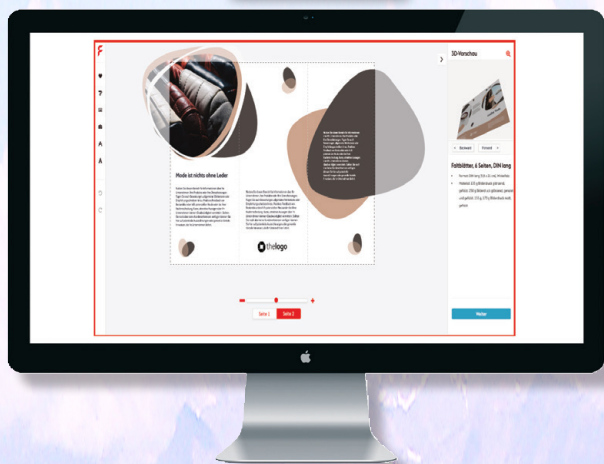
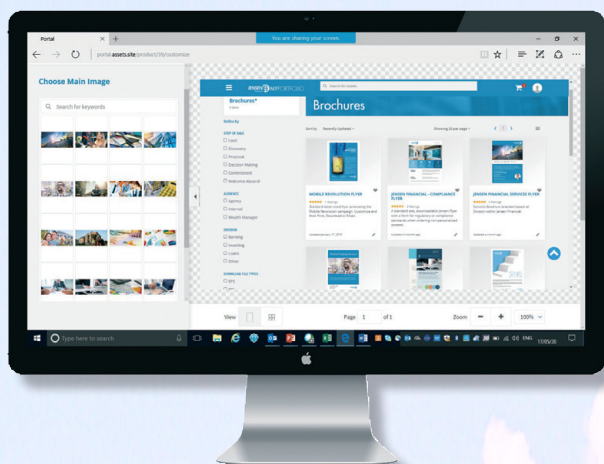
einem cleveren Datenmanagement die Wünsche und das Verhalten der Kunden besser analysiert und gesteuert werden, sodass man mit zielgerichteten Aktionen die Verkaufschancen für das Unternehmens deutlich verbessern kann. Auch in der Druckbranche helfen Web-to-Print-Lösungen den Druckdienstleistern, ihre Kunden online zu betreuen und die Workflows über alle Schritte in der Produktion zu optimieren. Hier zeigt sich, dass Workflows heute ganzheitlich verstanden werden und nicht nur allein die Fertigung, sondern auch den Einkauf der Materialien, den Zahlungsstrom, die Auslieferung der Druckprodukte oder spätere Werbeaktionen einschließen sollten.



aufen online

Der Erfolg einer Web-to-Print-Lösung wird für einen Druckdienstleister um so größer ausfallen, je besser er diese auf sein individuelles Angebot und seine Produktionsgegebenheiten ausrichten kann. Von daher ist es für den Druckdienstleister häufig notwendig, auf die vielfältigen Services der Anbieter zurückzugreifen. Eine wichtige Entscheidung ist für viele Druckdienstleister, ob sie für den digitalen Kontakt zum Kunden eine eigene Infrastruktur aufbauen wollen oder können. Im Trend liegen immer häufiger cloudbasierte Angebote der Hersteller. Zum einen kann ein Druckdienstleister sich schnell und einfach in der Cloud des Herstellers anmelden, wo er in der Regel nur die Leistungen bezahlen muss, die von ihm genutzt werden. Und zum anderen entfallen die punktuellen Investitionen in eine eigene Infrastruktur aus Hard- und Software. Verfolgt man die Entwicklungen bei den Druckdienstleistern, wird man feststellen, dass es für die einzelnen Unternehmen wichtig ist, eine auf ihre Kompetenzen und die Bedürfnisse ihrer Kunden passende Lösung zu entwickeln. Eine Herausforderung besteht hierbei in der Praxis darin, dass die vorhandenen Hard- und Softwareprodukte jeweils in den eigenen Workflow des Unternehmens optimal eingebunden werden müssen, was nur mit einem entsprechenden Know-how gelingen kann.

In der folgenden Marktübersicht haben wir die Web-to-Print-Lösungen von 19 Herstellern mit ihren wesentlichen inhaltlichen Leistungsschwerpunkten vergleichend zusammengestellt.



Eclipse.

Die komfortabelste
prozessfreie
Druckplatte

- Hält Ihre Druckmaschine sauber
- stabiler Bildkontrast
- bis zu 24 Stunden Stabilität bei Bürobeleuchtung
- hohe Kratzfestigkeit

Entdecken Sie den Unterschied:



AGFA



www.agfa.com

Was benötigen Ihre Kunden, um den digitalen Kontakt zum Druckeinkäufer zu optimieren? Wie wichtig werden aus Ihrer Perspektive cloudbasierte Lösungen und welcher Anteil der Kunden nutzt diese heute schon?

Wolfgang Boretius

**Geschäftsführer,
Boretius EDV-Beratung u. Vertrieb**



Elementar wichtig für den digitalen Kontakt zum Druckeinkäufer ist – neben den entsprechenden Tools – zunächst das fundierte Verständnis für die Beschaffungsprozesse und Bedürfnisse aus Perspektive des Druckeinkäufers. Natürlich hat ein Einkäufer die Kostenoptimierung im Fokus, dies wird sich jedoch in der Regel nicht nur auf das eigentliche Druckprodukt beziehen – ausschlaggebend sind die gesamten Prozesskosten. Und deren Struktur hat sich in den vergangenen Jahren durch die Digitalisierung von Marketingkonzepten fundamental geändert. Das ist der entscheidende Ansatzpunkt, hier müssen Dienstleister zielgerichtete Argumentationsketten und Kompetenzen aufbauen. Dabei können wir mit unserer Erfahrung und einer Vielzahl realisierter – dabei sehr unterschiedlicher – Projekte unterstützen.

Dienstleister in der grafischen Industrie werden noch intensiver Services anbieten müssen, die viel stärker und unmittelbarer in Kampagnen und Prozesse ihrer Kunden integriert sind. Sie helfen also ihren Kunden zunehmend, deren eigene Effizienz zu steigern.

Dafür braucht es sinnvollerweise Software-Tools und Portale, welche die Anforderungen robust und schnell bewältigen können – dabei möglichst universell im Funktionsumfang, dennoch für unterschiedliche Szenarien optimiert zu adaptieren sind.

Die technische Infrastruktur für diese Systeme wird immer anspruchsvoller. Datenschutz, Datensicherheit und auch

elastische Kapazitäten erfordern Cloud-Services und entsprechende Kompetenzen – dafür braucht der Dienstleister verlässliche Partner.

Nico Olejniczak

**Director Business Development,
CloudLab**



Grundsätzlich lässt sich sagen, dass keiner unserer Kunden sich mit einer Lösung von der Stange begnügen will. Die Kunden kommen zu uns, weil sie eine maßgeschneiderte Lösung für ihre jeweilige Zielgruppe – in diesem Fall Druckeinkäufer – suchen. Abgesehen von diesem verbindenden Element ist jedoch wirklich jedes Projekt anders. Manche Druckeinkäufer brauchen einfach einen soliden Onlineshop mit guter und schneller Usability, um ihre Aufträge effizient platzieren zu können. Am anderen Ende des Spektrums gibt es Einkäufer, die wünschen sich ein hochkomplexes Online-eProcurement-System, das automatisch Bestellungen abwickelt und Lieferungen splittet und sich dabei perfekt an ein vorhandenes SAP-System anbinden lässt. Mit printQ können wir die ganze Bandbreite anbieten, deswegen nehmen sich unsere Projektmanager viel Zeit, um gemeinsam mit dem jeweiligen Kunden zu entscheiden, welche Lösung für ihn und seine Einkäufer die richtige ist.

Ich denke, unser Name beantwortet diese Frage schon ziemlich gut. Bei CloudLab arbeiten wir seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2013 cloudbasiert, und so gut wie alle unsere Kunden sind ebenfalls in der Cloud, ob bei

uns oder auf ihren eigenen Servern. Ich sehe es als zentralen Wettbewerbsvorteil an, wenn man als Druckerei Kompetenz in Sachen Onlinebusiness beweist, indem man z. B. nicht nur cloudbasierte Marketingportale anbietet, sondern gemeinsam mit dem Kunden eine individuell auf ihn zugeschnittene cloudbasierte Lösung erarbeitet.

Aggeliki Lies

**Professional Services Consultant,
EFI**



Druckereien müssen einen One-Stop-Shop anbieten, von der Produktsuche über den Kauf bis hin zur Bezahlung, alles in einem einfachen und strukturierten Webportal, um das Einkaufserlebnis für ihre Kunden zu optimieren. Idealerweise gehen Unternehmen sogar noch einen Schritt weiter und stellen ein personalisiertes Webportal basierend auf den Anforderungen des Kunden bereit, um die Kundenzufriedenheit weiter zu erhöhen. Um generell einen optimierten Prozess zu gewährleisten, sollte es außerdem eine automatisierte Kommunikation zwischen Kunden und Drucksacheneinkäufern sowie ein automatisiertes Routing von Bestellungen an ein Drucksystem geben.

Immer mehr Druckereien nutzen cloudbasierte Web-to-Print-Lösungen, vor allem kleinere Druckereien, da sie mitunter nicht über die nötige IT-Infrastruktur verfügen, um eigene Server zu pflegen und aktuell zu halten. Die Vorteile von cloudbasierten Web-to-Print-Lösungen sind: 1) es fallen keine Entwicklungskosten an, 2) schnelle Bereitstellung und einfache Migration, 3) in hohem Maße

individualisierbar, 4) professioneller Software- und Hardware-Support und 5) Skalierbarkeit der Infrastruktur bei wachsendem Geschäft. Der Anteil in DACH liegt heute bei 60–70% von EFI Kunden; die Tendenz steigend.

Frank Siegel

Geschäftsführer, Obility



Digitaler Kunden-Kontakt ist für Druckereien eine überlebenswichtige Aufgabe, und genau dabei wollen wir unsere Kunden unterstützen. Die Kundenwünsche sind vielfältig - alles ist sinnvoll, was es den Kunden einfacher und schneller macht. Das erhöht die Servicequalität, sichert Kundenbeziehungen und schafft Potenzial für neue Geschäfte.

Sinnvoll ist ein Web-Portal, womit Kunden Angebote und Aufträge einsehen, Status-Infos erhalten und Bestellungen auslösen, unterstützt durch Emails direkt aus dem System. Mit modular erweiterbaren Shop-Funktionen können Kunden Lagerabrufe oder POD-Bestellungen ausführen und Kommissionslager verwalten. Web-to-Print ist ein ebenso wichtiger Service. Die Obility W2P Werkzeuge bewähren sich seit vielen Jahren in vielen Open- und Closed-Shops, auch weltweit. Die Kalkulation von Drucksachen im Web, mit Daten-Upload und Online-Prüfung, ist ebenfalls wichtig und funktioniert auch in Closed-Shops.

Essentiell sind Schnittstellen – die Druckerei muss Aufträge automatisch annehmen können. Außerdem wollen Kunden mit SSO direkt Zugang in den Shop, oder fordern eine OCI-Schnittstelle. Weitere Schnittstellen dienen der Nutzung von Third-Party-Lösungen wie Bezahlssysteme, Versand-Dienstleister oder EDI-Provider. Für all diese vielfältigen Aufgaben

stellen wir mit unserer Obility Print Business Plattform geeignete Lösungen bereit, die individuell gebucht und modular erweitert werden können. Und wir entwickeln unsere Funktionen ständig weiter!

Wer Cloud als IT-Infrastruktur versteht, die Speicherplatz, Rechenleistung und Anwendungssoftware ohne lokale Installation über das Internet bereitstellt, für den sind cloudbasierte Lösungen nicht mehr weg zu denken. Die Kosten für den IT-Betrieb sind viel geringer, und die Systeme sind viel skalierbarer. Internetbasierte Systeme sind flexibler und arbeiten in der Regel mit offenen Schnittstellen. Dadurch wird die Connectivity zwischen Systemen viel besser, d.h. der Datenaustausch wird einfacher und Funktionen können gleichzeitig in verschiedenen Anwendungen genutzt werden. Da cloudbasierte Systeme in der Regel 24/7 verfügbar und nicht lokal gebunden sind, sind sie viel effizienter. Webshops sind normalerweise cloudbasiert, und alle Druckdienstleister, die ihren Kunden Online-Services bereitstellen, nutzen deshalb schon cloudbasierte Systeme. Der Weg geht da also automatisch hin. Auch unsere Obility Systeme sind komplett cloudbasiert. Da unsere Shop-Kunden auch über eine vollständige Shop-Abwicklung verfügen, nutzen Sie also auch schon eine cloudbasierte Auftragsabwicklung. So lernen Sie die Vorteile direkt kennen und sind viel offener, auch über ein cloudbasiertes MIS nachzudenken. Auch viele andere Lösungen wandern Schritt für Schritt in die Cloud, beispielsweise die Finanzbuchhaltung. Wir haben zum Thema Cloud für Druckdienstleister einen interessanten Blog-Artikel auf unserer Webseite. Wer mehr darüber erfahren will, kann gerne mal reinschauen.

Hannes Rogler

**Geschäftsführer,
Rogler International**

Die entscheidende Voraussetzung, Druckeinkäufer in den digitalen Workflow sinnvoll einzubinden, ist eine attraktive, übersichtliche Plattform, wo der Kunde sich wiederfindet.



Wir unterscheiden zwischen personalisierten Zugängen für Stammkunden, wo das individuelle Portfolio eingestellt, online bearbeitet oder einfachst nachbestellt werden kann. An dieser Stelle kann ebenso ein eventueller Bestand an Lagerware, der für den Kunden auf Abruf gehalten wird (Halb- wie Fertigware) eingesehen, abgerufen oder ein Nachfüll-Auftrag abgesetzt werden.

Die zweite Variante sind offene Webshops, wo das Druckhaus seine Produkte zur Auswahl und individuellen Gestaltung allen interessierten Kunden anbietet: Auch hier sind attraktives, übersichtliches Design und einfache Handhabung der angebotenen Werkzeuge Voraussetzung.

Ein wesentlicher Punkt ist es, dem Druckhaus aus diesen Aufträgen einen möglichst geringen Overhead entstehen zu lassen: Customer to Production – vom Kunden direkt in die Produktion. D.h. Automatisierung & Vernetzung: Der Job wird aus dem Web in das MIS übernommen, on the fly werden Zeitaufwände und Materialien kalkuliert – der Job für den Druck eventuell automatisch in eine Sammelform aufgenommen und in die Produktionsplanung eingelastet, die ihrerseits zeit- und kosten-optimiert getaktet ist, und an die Maschinen freigegeben. So können z. B. abhängig von der Auslastung in der Produktion die Preise im Webshop variiert werden. Unter diesen Bedingungen profitieren beide, Druckkunde und Druckanbieter!

Cloudbasierte Softwarelösungen (SaaS/ Software as a Service) werden u.M. ziemlich sicher die Zukunft sein. Wir haben gezielt in diese Richtung investiert und bieten unsere Lösungen entsprechend auch cloudbasiert an. Derzeit aber sind die Cloud-Nutzer noch deutlich in der Minderheit. Die Vorteile lassen sich aber auch bei den vor Ort installierten Lösungen nutzen: Einbindung von mobilen Geräten, Remote-Nutzung der Software (Homeoffice!)

Anbieter	Agfa	Aleyant	Be.Beyond	Canon
Produktname	Apogee StoreFront / Asanti StoreFront	Aleyant Pressero	Lead-Print	Skyco echsPRESS
Webshop-Struktur				
offene und geschlossene Shops	offene und geschlossene Shops B2C und B2B	offene und geschlossene Shops B2C und B2B	offene und geschlossene Shops	B2C, B2B, offen, geschlossen oder filialorientiert, mandantenfähig, anpassbar an Corporate Design
Software (standardisiertes Komplettpaket, modulare Struktur, individuelle Kunden-CI-konforme Anpassung)	standardisiertes Komplettpaket	hochgradig anpassbar und konfigurierbar für viele Zielmärkte, Programmierkenntnisse sind nicht erforderlich	Standard-Komplettlösung, wahlweise modularer Aufbau oder indiv. Kundenentwicklungen	installierbares Gesamtpaket, kompl. personalisier- u. anpassbar in mehreren Stufen bis hin zur indiv. Anpassung für Kunden; plattformübergreifend über HTML5. Entwicklung nativer Apps für Android, iOS
Schnittstellen zu Workflows und MIS-Schnittstelle	automatische Druck- und Bestelldatenübertragung an den Apogee PrePress/Asanti Workflow – MIS-Anbindung via JDF oder Excel	Integration mit Aleyant PrintJobManager MIS/ERP und dem Vorstufenworkflow Aleyant tFLOW; mögliche Integr. mit Drittanbieterprodukten für Ausschießen, Preflight, Workflow, MIS usw.	Keyline, Printplus, Shipcloud, Postaktuell, Onventis, SAP, Ariba, COUPA	JSON, XML- und JDF-/JMF- sowie API- und direkte SAP-Schnittstellen
Möglichkeit/Schnittstelle variabler Datendruck	ja über Excel-File	Aleyant eDocBuilder (inklusive), HP SmartStream, Print UI, PDF Book Builder	ja, optionales Add-On Mailing-on-Demand	ausgefeilte VDP-Möglichkeiten über SQL, RSS, Webservice, Excel, algorithmisch und Artificial Intelligence
Webhosting	Software as a Service (SaaS) – durch eigene Agfa-Rechenzentren	Cloud-based Software as a Service (SaaS)	wahlweise bei Kauf-Version, in der SaaS-Version inbegriffen	Software as a Service
Zielgruppen	Druckereien, Mediendienstleister, Werbemittelanbieter	Digital-, Offset-, LFP-, Textil-Druckereien, Hausdruckereien, Zwischenhändler und andere Druckdienstleister	je nach Nutzung beide Zielgruppen möglich	werbetreibende Industrie, Gewerbe und Dienstleistungsunternehmen sowie Werbeagenturen, Produktionsbetriebe, PR-Agenturen, Druckereien und Hausdruckereien
Investitionsvolumen (pro Shop, pro Arbeitsplatz, Gesamtlösungen)	monatliche Gebühr – Grundpaket 305 Euro mit 3 Shops	SaaS-basiertes Angebot vergleichsweise geringe Investition	SaaS-Version auftragsgebunden o. Kaufversion ab 2.500 Euro	auf Anfrage
Hardware-Voraussetzungen	keine besonderen Anforderungen, da mit Standard-WebBrowsern gearbeitet wird	Laptop, Desktop oder Mobilgerät mit Internetverbindung	2 GHz, 3 GB RAM, Festplatte 500 GB, OS: Linux	abhängig von der Anforderung an das Portal (auf Anfrage)
Printproduktgestaltung				
Gestaltungsmöglichkeiten (Templates, dynamische Templates, freies Gestaltungstool)	Produkttemplates werden aus InDesign (ab CS 5 und höher) nach StoreFront hochgeladen, Text/Bildbereiche können editierbar sein oder auch gesperrt werden	Templates und/oder freies Gestaltungstool möglich; Service für Anwender, die komplett angepasste Website wünschen	ja/ja/ja	Nutzung frei gestaltbarer, algorithmischer oder fixer Templates im graphischen Drag & Drop Editor oder innerhalb von Formularen
Gestaltungsmöglichkeiten offline/online	die Gestaltung in InDesign erfolgt offline – die Produktspezifizierung erfolgt online	online über Browser	online	Online-Gestaltung
Datenformate	PDF, JPG, TIFF, JDF, XLS	alle gängigen Formate	PDF, JPG, TIFF, BMP, PNG, AI, EPS	PDF, Grafik-, Text- und Bild-Formate sowie Videoformate für Digital Signage
Preflight/integrierte Produktionslogik mit hinterlegtem Ausschluss-Verfahren	Preflight für Bildauflösung, Farbigkeit, Schriften, Trimbox – Warnung oder Abweisung	ja, via Aleyant tFLOW, Online Preflight und Zusammenarbeit, automatische Prooferstellung, Projektmanagement und automatisierte Vorstufenwerkzeuge	Preflight	Preflight integriert für PDF, JPG, BMP, TIFF
Produktpreview	PDF-Vorschau und HTML5 Flipbook	ja	ja	Voransicht des Druckproduktes möglich
Auftragsverfolgung während der Produktion/Statusverfolgung	ja	ja	ja, Barcode-System	frei definierbare Stati u. autom. o. man. Statusüberführung/Workflow; E-Mail-Benachrichtigung u. Statusverfolgung für Endkunden
Zahlung und Inkasso				
Inkasso (automatische Abbuchung, Kreditkarte, Bankeinzug, Internet-Dienstleister wie PayPal)	Ingenico (Ogone) bietet Schnittstellen zu allen bekannten Bezahllarten, PayPal	viele Kreditkartenooptionen und offene Anbindungen (Rechnung, Lastschrift usw.), Versandintegration (UPS, FedEx, etc.)	ja (PayPal, Sofortüberweisung.de, Six Payments, PayOne, Giropay, Micropayment, Postfinance)	im Standard enthalten Kostenstellen, Vorkasse, Bankeinzug, Rechnung, PayPal, PayPal Plus, weitere Anbindung an Zahlungssysteme auf Anfrage
Schnittstelle zur Buchhaltung/Datev	nein, Export XML/Excel möglich	ja, Vielzahl von Drittanbieterlösungen, xls/csv Export oder API	ja, anpassbar	vorbereitende Buchhaltung mit Exportmöglichkeiten (XML, csv, xls) oder native Anbindung an Datev und SAP, weitere Schnittstellen auf Anfrage

CloudLab	Durst Group	EFI	Konica Minolta Business Solutions Deutschland	Konzept-iX
printQ / packQ	Durst Smart Shop, Durst Smart Shop Plus	EFI MarketDirect StoreFront	AccurioPro Flux Ultimate	Pageflex Storefront
offene und geschlossene Shops (B2B, B2C), Verwaltung in einem Backend möglich	offene und geschlossene Shops – B2C und B2B	offene und geschlossene Shops	geschlossener Shop, offener Shop per Drittanbieterschnittstelle, z.B. Lead-Print Druckshop	offene und geschlossene Shops, auch im Mischbetrieb möglich
Komplettpaket und individuelle Entwicklungen, cloudbasiertes modulares Lizenzmodell (SaaS), verschiedene HT-ML5-Editoren u.a. für CI-konforme Anpassungen, als „headless Variante“ in jedes Shopsystem integrierbar oder inkl. Magento möglich	Komplettlizenz für LFP, Verpackungen, Label und andere Anwendungen; Editor API für LFP und Label; individuelle CI-Anpassung	Komplettpaket mit der Möglichkeit Kunden-CI-konformer Anpassung	modulare Struktur mit auswählbaren Templates und Möglichkeiten zur individuellen Anpassung	Standardpaket mit vielen Modulen/Anpassungsmöglichkeiten, API, Corporate Design etc., konfigurierbar, hierarchische Struktur mit Kategorien, Artikeln, Vorlagen u. rechteabhängigem Benutzerzugriff
integrierter Produktionsworkflow (Hotfolder, PDF, JDF, CF2), CSV, XML, Magento SOAP- und REST-API, eigene APIs, MIS-/ERP-Schnittstellen z.B. Symphony von ctrl-s, Zugriff auf hunderte Magento-Extensions	Durst Workflow, REST API, CSV-Im- und Export-Schnittstellen, JDF, XML u. v. m.	JDF-fähig, lässt sich in EFI-eigene MIS-Lösungen und andere Workflows und MIS-Lösungen integrieren, XML möglich	Accounting-Connector, Preflight-Connector, XML-Connector (Drittanb. offener Shop), Hotfolder (Workflows) und Datenbank-Export (MIS), API (Anbindung von MIS- und ERP-Systemen oder anderen Webshops)	via standardmäßiger API, Plug-Ins oder Extensions
vollautomat. integrierter PDF/VT-Editor u. Einbindung von variablen Druckfeldern mit mehrstufiger Bild-/Textpersonalisierung	XML, CSV, XML-Schnittstelle	Integration von VDP-Applikationen mittels EFI SmartCanvas oder MarketDirect VDP Templates und FusionPro	auf Anfrage	Personalisierungsoption (Data Merge) mit diversen Formaten für die Digitaldruckoptimierung
Cloud-Hosting mit persönl. Container, Hosting auf eigenen Servern möglich	über Durst Partner-Provider, SaaS möglich	Hosting durch den Kunden oder durch EFI (SaaS-Modell)	auf Anfrage	unterschiedl. Lizenzierungen für Kauf, Leasing u. SaaS verfügbar
Druckereien, Packaging, Mediendienstleister, Werbemittelhändler, Cross-Media u. Mass Customization	Druckereien vorrangig in den Bereichen LFP, Verpackungen und Label	Geschäftskunden und Endkunden	Unternehmen mit Hausdruckereien, Öffentliche Institutionen, Filialisten, Druckereien, Druckdienstleister, Copyshops, Universitäten	Druck-/Mediendienstleister, Agenturen, Corporate Communication
Gesamtlösung ab 8.000 einmalig, Preisliste auf Anfrage (Lizenzmodelle)	auf Anfrage (SaaS möglich)	auf Anfrage	auf Anfrage	auf Anfrage (diverse Lizenzmodelle verfügbar)
keine (Software as a Service, Frontend/Backend via Webbrowser)	Bedienung über jeden aktuellen Webbrowser, HTML5, keine Addons erforderlich	ASP: keine; Standalone: Microsoft Windows Server 2008 R2/ 2012R2/2016 R2 (64-Bit)	Intel i7 (4. Generation) Quad Core, 1 TB freie Festplattenkapazität SSD, 16 GB RAM	Microsoft Windows Server (2016 oder höher, 64 Bit), IIS/SQL, 8 GB, Dualprozessor oder mehr
freie und templatebasierte Editoren für unterschiedl. Anwendungen (variabler Datendruck, 3D-Design, Live-Preview uvm.), Packaging-Editor mit eigenem CAD-Tool, Template Gallery mit 20 Mill. Design-Volagen	freies Gestaltungstool, Durst Smart Editor, freie und dynamische Templates	dynamische Templates, freie Gestaltung mittels HTML5-Editor	vordefinierte Produkte und formularbasierte Templates mit formularbasiertem Editor möglich	Xpress, InDesign, PF Studio o. PDF, dyn. Layout m. CI-Regeln, Formular- o. Assistent m. freier Def. v. Opt.
online	online im Durst Smart Editor, HTML5, kein Plugin nötig	online, Printprodukte können dank SmartCanvas und der MarketDirect Technologie online gestaltet werden	Upload und Produktauswahl online, Vorlagenerstellung offline; automatisches Einfügen von Registerblättern (mit Beschriftung)/Trennblättern möglich	WYSIWYG-Editor, Projekt- u. Vorlagen-vorb. offline, abstimbar auf Benutzer o. Dokument
PDF, diverse Bilddatenformate, Template-Upload via PDFlib und InDesign möglich	PDF, JPG, PNG, SVG u.v.m.	PDF und native Dateien, DSF verfügt über PDF-Erstellungswerkzeuge	PDF, PCL-, PS-Format, über verbundene Druckertreiber o. opt. Flux Document Converter ca. 300 Dateiformate; im Webshop keine PCL-Daten	Ausgabe möglich als PS, Optimized PS, PDF, EPS, TIFF, GIF, JPG, XML, HTML, VPS, PPML, VDX, JLYT, VT, VIPP, etc.
verbindliche Druckvorschau in den Editoren integriert, Preflight-Schnittstellen und Freigabe-Workflow inklusive, Generierung von Jobsheets sowie Ausgabe der Druckdaten via Hotfolder	live Qualitätsindex für alle Bilder im Editor, Anbindung von Preflight Tools optional	ja, unabhängig auf Kundenseite und Operatorseite	Preflight-Check mit einstellbarer Warn- oder Abbruch-Funktionalität	Preflight per Zusatzmodul, automatische Datenübergabe an Ausgabeworkflow
Pageflip b. mehrseitigen Dok., Basic-Preview inkl. Lupenfunktion, Live-Preview, 3D-Vorschau, Bereitstellung der erzeugten Druckdaten	druckverbindliche PDF-Vorschau; 3D-Vorschau; Augmented Reality; Mock-Up Funktion	Datenpreview und Vorschau des fertigen Druckproduktes einschließlich Weiterverarbeitungsfunktionen	ja, nach erfolgtem Datei-Upload wird ein Softproof des fertigen Produktes bereitgestellt	dynamische u. standverbindliche Vorschau, mehrseitig (blätterbar), umfangreich konfigurierbar
Status u. Auftragsarchiv inkl. Druckdaten (Nachbestellungen), mehrstufiger Freigabeprozess möglich, autom. Versand von Status-Mails	online über Barcodeleser, Änderung der Auftragsstati und Übermittlung online/per Mail	ja, manuell oder mit JDF-Integration	ja, über Dashboard und wahlweise per E-Mail	interne Auftragsverfolgung via Backend (Administration), für den Benutzer über persönliche Bestellliste
übliche Zahlungsmethoden sowie PayPal u. PayOne vorinstalliert, weitere Payment-Provider u. Dienstleister direkt integrierbar	alle üblichen Zahlungsarten, Schnittstelle zu PayPal, Sofortüberweisung, Klarna, etc.	alle gängigen Zahlungsarten, Integration über Ingenico für z.B. PayPal, Kreditkarte, EC-Abbuchung	opt. alle wichtigen Kreditkarten, Bankkarten, Direktbanking und andere elektronische Zahlungsmethoden	Anbindung ePayment-Provider (z.B. Stripe, Paypal, Concordis, Ogone, mpay24, etc.)
sehr viele Systeme sind nahtlos integrierbar (SAP, Datev, Sage, Lexware etc.)	CSV-Im- und Exportschnittstellen, XML u. v. m.	Schnittstelle zu einer Vielzahl an Systemen möglich	Schnittstelle zu Drittanbietern, Export über CSV-Dateien o. SQ-Lite-Datenbank (ODBC Treiber)	Export-Filter in verschiedenen Formaten, Direktzugriff via API

Anbieter	Obility	Optimus, Koenig & Bauer Sheetfed	Print Instruments	PrintshopCreator	Ricoh
Produktname	Obility, Print Business Automation	Optimus Cloud	Business Manager, Design Tool	PrintshopCreator Suite	MarcomCentral
Webshop-Struktur					
offene und geschlossene Shops	System für die Umsetzung einzelner Shops, offen oder geschlossen, erweiterbar als Portal für beliebig viele Shoplösungen	geschlossene Shops	offener und geschlossener Shop inkl. Subshops	(alles in einer einzigen Installation) offene und geschlossene Shops, Subshops, Mandantenshops, Standorte, B2C und B2B	closed Shops (B2B)
Software (standardisiertes Komplettpaket, modulare Struktur, individuelle Kunden-CI-konforme Anpassung)	Standardshops und indiv. Lösungen, modular u. flexibel, Headless Technik mit klarer Trennung Middleware und Shopoberfläche, individualisierbare Screens und Klickwege mit HTML&CSS, CMS-Integr. via API	modulare Struktur mit Modulen für Online-Angebote, Bestellungen, Anzeige und Abruf von Lagerbeständen sowie Auftragsverfolgung, Anpassung an die Kunden-CI ist möglich	Komplettpaket mit verschiedenen Tarifen und Optionen zur Auswahl; individuelle Anpassung und Sonderfunktionen möglich	standardisiertes Komplettpaket, individuelle Kunden-CI-konforme Anpassung, eigene HTML-Templates, eigene Plugins & Integration sowie Programmanpassungen sind möglich	3 verschiedene Größen nach Nutzeranzahl und Kapazität
Schnittstellen zu Workflows und MIS-Schnittstelle	kompl. API-Bibliothek, die auf Basis von REST Webservices mit anderen Systemen kommuniziert; Schnittstellen in andere Systeme, z.B. MIS, werden nach Vorgaben erstellt (z.B. XML, CSV, SOAP, JDF)	Optimus Cloud ist in das Optimus dash MIS integriert	XML, callas, PICO	Hotfolder, FTP-Pushservice, eigene REST API, verschiedene Datenaustauschformate (XML, CSV, JSON,), Apps & Integrations z.B. für MIS Systeme oder Versender, ...	ja
Möglichkeit/Schnittstelle variabler Datendruck	ja, Erstellung von Seriendokumenten aus Datenbanken. Alternativ VDP Lösungen per Schnittstelle.	ja, diverse Anbieter	Design Tool als Web2Print-Lösung mit freier und regelbasierter Eingabe	ja	integriert
Webhosting	cloudbasierte geharte Systeme, virtuelle Systeme oder eigene Hardware	ja	ja, inklusive	keine Cloud, Betrieb als ASP-Service (typisch/empfohlen) oder optional auf eigener Infrastruktur	ja
Zielgruppen	Geschäfts- und Endkunden, B2B und B2C	graphische Produktionsbetriebe	ERP-Lösung für Druckereien, Webshops, Unternehmen mit Werbemitteln	Druckereien, Copyshops, Agenturen, Printbuyer	dezentral organisiert
Investitionsvolumen (pro Shop, pro Arbeitsplatz, Gesamtlösungen)	Kauf- und SaaS-Lösungen, SaaS-Lösung ab mtl. 450 Euro	beginnend ab 7.500 Euro	Business Manager: ab 2.499/Mon., Einrichtung + ab 249/Monat, Design Tool: ab 1.900 Einrichtung + ab 249/Monat	einmalige Gebühr: 5.950 Euro (optional per Leasing) + monatliche Gebühr: 195 Euro	auf Anfrage
Hardware-Voraussetzungen	eigener LAMP Standard-Webserver wenn gewünscht, Ausbau je nach Auslastung, Bereitstellung der Software als virtuelles Docker-System	Windows-Server	keine	keine, läuft auf allen aktuellen Webbrowsern und Endgeräten	SaaS-Lösung, webboard zum MarcomCentral & Manager
Printproduktgestaltung					
Gestaltungsmöglichkeiten (Templates, dynamische Templates, freies Gestaltungstool)	Produktkonfigurator mit variabel anpassb. Design, dynamische, aus Indesign importierbare Templates über Formular-editor u. HTML-Designer bearbeitbar	Templates und CSS	Gestaltungstool für freie Gestaltung, regelbasierte Gestaltung über Formularfelder jeweils mit leicht anzupassenden Templates	ja, ja, ja: 2 verschiedene Layouter: Online Layouter für freies Gestalten u. formularbasierter Layouter auf Basis intelligenter Templates	mit FusionPro definierte Vorlagen, und variable Produkte
Gestaltungsmöglichkeiten offline/online	online-basierter Formular Editor mit CI-Regeln und freier HTML-Designer, individuell anpassbar und erweiterbar bis zur Broschüren- und Zeitschriftengestaltung	ja, mit Plugin	online	online	Anpassung der Vorlagen via FusionPro
Datenformate	PDF, EPS, JPG, TIFF, GIF, PNG, BMP	PDF	PDF	druckfähige PDFs, PDFs und verschiedene Bildformate als Basis der Templates/formularbasierter Layouter und für freies Gestalten	PDF für Dokumentenformate können für Layout genutzt werden (Video, etc.)
Preflight/integrierte Produktionslogik mit hinterlegtem Ausschluss-Verfahren	ja, Auflösungscheck bei Bildupload, alle Standard-Überprüfungen beim Hochladen von PDFs, zus. Schnittstellen zu allen gängigen Prepress-Systemen	ja, mit Plugin	Anbindung an callas PdfToolbox Server	verbindliche Druckvorschau in den Layoutern, Preflight nicht notwendig; bei Upload von Druck-PDFs opt. externe Preflightcheck-Anwendungen	Grundlagen-Preflight, Laden von Bildern, Benutzern ermöglichen die Vorlagenauswahl
Produktpreview	ja, Ebenen z.B. für die Darstellung des Bedruckstoffes, des bedruckten Objektes oder Schneidlinien können im Editor bzw. Designer angezeigt werden.	ja	ja	ja (als PNG und als PDF)	dynamische und variable Ansichtserzeugung nach Dokumenten
Auftragsverfolgung während der Produktion/Statusverfolgung	ja, komplette, automatisierbare und Status basierte Warenwirtschaft, die zu einem vollständigen ERP und MIS ausgebaut werden kann	ja, aus Optimus dash MIS	proaktive Kundeninformation per E-Mail, Auftragsstatus per Login	ja, anpassbarer Status für Bestellungen und Bestellpositionen, Lagerhaltung mit Buchungen, Freigabeprozesse, ...	ja
Zahlung und Inkasso					
Inkasso (automatische Abbuchung, Kreditkarte, Bankeinzug, Internet-Dienstleister wie PayPal)	ja, Rechnung, Lastschrift, Vorkasse u. Schnittstellen zu allen gängigen Payment-Providern, wie PayPal, Sofortüberw., Giropay, Concardis, Klarna etc. und zu Factoring-Anbietern	ja	ja, Vorkasse, Nachnahme, Rechnung, PayPal, Paydirekt, Sofortüberweisung, Heildelpay, Postfinance, weitere auf Anfrage möglich	mehr als 10 Paymentprovider (z.B. Paypal (Plus), Klarna, Sofortüberweisung, verschiedene Kreditkarten, ELV, Micropayment, ...)	(Benutzer-)Kostenkarte, Rechnung
Schnittstelle zur Buchhaltung/Datev	ja, auch bidirektional, Datev, ScopeVisio, Diamant, Navision, Sage KHK u.a.	ja, über Optimus dash MIS	ja, Datev oder CSV (weitere auf Anfrage möglich)	ja, auf Basis von CSV, TXT, XML, eigene API, erweiterbare Integration für Anbindung externer Systeme	Integration mit externen Web Services (z.B. accounting, Salesforce)

	ROGLER International	that's it Solutions	that's it Solutions	trivet.net, Boretius EDV-Beratung	Xerox
	ROGLER web	i-Printer Flex	visiflex 4.0	trivet.net	XMPie Storeflow
3)	offene und geschlossene Shops	Brandmarketing Portal mit B2B-Shopsystem für Industrie und Strukturvertriebskunden	geschlossener Shop, Stammkundenportale, Industriekunden, Werbemittelportal	beides, integr. Webshop mit Kalkulator für Offset- u. Digitaldruck sowie LFP, Funktionalitäten für Upload+Print, Editoren, katalogisierte Inhalte, Lagerartikel	offen, geschlossen u. connected via API, z. B. Facebook, CRM, Magento, Webapps o. ERP-Systeme
undpakete, je l und Speicher-	individuelle Kunden-CI-konforme Anpassung	Komplettpaket mit allen Modulen individuell erweiterbar mit Customer-Extensions	standardisiertes Komplettpaket, inklusive anpassbares Shop-Design und Betreuung	standardisierte u. vorkonfigurierte Business-Templates für Portale und Workflows, interne Workflow-Systeme zur produktionstechnischen Abwicklung von Kampagnen und Distributionsmanagement	fertige Standardlösungen für W2P, Multi Channel u. Print; kundenindivid. Zusammenstellung möglich; Print Modul in Serverlösung enthalten; Cross Media hochflexibel integrierbar; Individualanpassung
	ROGLER mis; xJDF	offene, anpassbare Schnittstelle, die XML/JDF-Informationen an externe Systeme übergibt, OCi, SAP	offene, anpassbare Schnittstelle, die XML/JDF-Informationen an externe Systeme übergibt, OCi, SAP	Konnektor für SAP u. cXML, Integr. v. LDAP/SSO, Integr. v. Versand-Dienstleistern, JDF-Adapter u. optim. Schnittstellen zu MIS, integr. Hotfolder-Steuerung zur Integr. kaufm. u. grafischer Workflows, eigene Betriebsdatenerfassung u. interne Prozesssteuerung	Xerox FreeFlow Core Workflow, Übergabe der Druckdaten über Hotfolder, FTP oder JDF; direkte Ansteuerung von Digitaldrucksystemen über IPP oder Hotfolder, API-Schnittstellen SDK. Optimus Dash MIS; Tharsten MIS
	XML	ja, extrem flexibel in Verbindung mit Chili Publisher	ja, Chili Publisher	integrierte Funktion für variablen Datendruck mit Text- und Bildpersonalisierung	Ausgabe: PDF, PDF/VT, PS, VPS, VIPP, PPML
	Software as a Service	wird beim Anbieter gehostet	Hosting beim Anbieter – Komplettpaket	Kauflizenz zum Einsatz auf eigenem Server oder SaaS	Cloud-Modelle f. Cross Media & Web-to-Print o. auf eigener HW.
erte Unterneh-	speziell für B2C und B2B	Marketingportal für KMU und Konzernstrukturen	Geschäftskunden, B2B	Dienstleister in der grafischen Industrie, Agenturen, Unternehmen und Institutionen	Druckereien, Hausdruckereien, Agenturen, Verlage. Überall da, wo variable Informationen verarbeitet oder Prozesse automatisiert werden müssen.
	auf Anfrage	auf Anfrage, abhängig von den Anforderungen	ab 2.890 Euro – einmalig	Serverlizenz ab 10.800 Euro	Kauf-Lizenzierung, Gesamtpaket m. Inst. u. Schulung ab 30.000 Euro; Storeflow Cloud ab ca. 15.000 Euro
basierter Zugang al Store, Dash-	Bedienung über jeden aktuellen Webbrowser	Shop über Server des Anbieters, die Bedienung über Webbrowser	keine Hardware notwendig, ASP-SaaS-Modell, Bedienung erfolgt über Webbrowser	Server: Windows-Server, Client: lediglich aktueller Webbrowser, Windows/Mac/Unix/iOS/Android	2 physische Quad Core CPU, 12–20 Gig Ram, Windows 2019, MS-SQL 2016, 2019
inierte, regelbar m versionierte ukte zu gestalten	über Templates; dynamische Templates; freies Gestaltungstool (z. B. Chili Publisher)	ja über Editor, in Verbindung mit dem Chili Publisher – hoch dynamisch	ja über Editor, in Verbindung mit dem Chili Publisher – hoch dynamisch	Gestaltung entweder templatebasierend (CI-konform) und/oder frei mit Kreativ-Editor (HTML5)	dynamische Template-Erstellung in Adobe InDesign CC (min. 2020, 2021)
rlagenbasierten onPro/Bildperso-	die Gestaltung erfolgt offline/online (z.B. Chili Publisher) – die Produktspezifizierung erfolgt online	Anbindung an Gestaltungs-Tool mit API möglich	nur online mit Chili Publisher	online	offl. über XMPie Plug-ins; on. InDesign Server u. Photoshop Integr. o. XMPie XLIM Komp. Engine für HTML5
te, andere For- Downloads ge- eo, Bilder, digi-	PDF, XML	Indesign und PDF	Indesign und PDF	PDF, XML, JPG, PNG, SVG, TIFF, EPS	Eingabeformate für automatisierte Druckdateierstellung: MS Word, MS Powerpoint, PDF
icht für das Hoch- bedingte Eingabe eine intelligente	optional: integriert verfügbar z.B. Callas PDF Checker	optionaler Preflight mit Callas Tool-box, Pitstop o.ä.	nicht notwendig, da Template-basierend, innerhalb des Editors können Preflight-Regeln hinterlegt werden (Auflösung, etc.)	integrierte Hotfolder-Steuerung, optionale Module z.B. für Imposing, Preflight-Check und Produktionssteuerung/Plantauf	Preflight, Ausschließen, Hot Folder Management u. Drucken, Seiten einfügen, Skalieren, Drehen, Farbmanagement u. m. durch Module
verbindliche Vor- g, mehrseitig (je ntyp)	ja	Live-Vorschau, Folding Preview	Live-Vorschau, Folding Preview	Preview als Bild- o. PDF-Vorschau, bei mehrs. Dokumenten auch als animiertes Blätter-Dokument	Vorschau der Produktionsdatei einschließlich Endverarbeitung
	optional mit ROGLER mis	vorhanden – auch als Modul mit Produktionssteuerung	vorhanden – Basis Verwaltung, Übergabe in Workflowsysteme (als Modul erhältlich)	konfigurierb. Statusverwaltung für Genehmigungsprozesse, Produktionsfortschritt u. Sendungsverfolgung/Auftragsarchiv	autom. Produktion; Statusmeldungen des Workflows an das Web-to-Print-System; Statusmeldungen an Endkunden
stellen, Kredit-	ja (projektabhängig)	Off- und Online-Zahlarten, Rechnung sind vorhanden	Rechnung, optional andere Zahlungsmöglichkeiten	standardmäßig enthalten ist ein PayPal-Konnektor, optional erhältlich sind weitere Transaktionsprovider	Rechnung, Kreditkarte und PayPal, Payflow Pro, Moneris, Ingenico, MultiSafePay, Kostenstelle, eigene Entwicklung möglich durch API
st. Lösungen über B. MIS, ERP, Ac- ce, Marketo)	optional, mit ROGLER mis	Schnittstelle optional vorhanden	optional möglich	optionales Modul für Datev-konformen Datenexport	Excel Pricing, Ext. Pricing-Engine als Plug-in-Modul für MIS, API-Schnittstellen SDK

B&K Offsetdruck setzt bei der Druckplattenbelichtung auf Agfa

Nachhaltigkeit in der Druckvorstufe

An seinem Standort Werk 2 hat das in Ottersweier ansässige Unternehmen B&K Offsetdruck einen Avalon N8-90 Belichter aus dem Hause Agfa in Betrieb genommen. Zeitgleich wurde im Werk 1 ein Arkana Prozessor an dem bestehenden Belichter installiert, um auch dort die Druckplattenproduktion effizienter zu gestalten.

Die B&K Offsetdruck GmbH in Ottersweier wurde 1969 als inhabergeführtes Unternehmen gegründet und wird heute in zweiter Generation von Jörn Kalbhenn geführt. Sie bietet Produkte und Dienstleistungen aus dem Bogen-, Rollenoffset- und Digitaldruck an. Insgesamt beschäftigt B&K 220 Mitarbeiter, die in drei Schichten arbeiten. 50.000 qm Druckplatten werden pro Jahr verarbeitet. Das Unternehmen bietet anspruchsvolle, hochqualitative Drucksachen im Bogen-, Rollenoffset- oder Digitaldruck und in der Weiterverarbeitung an. Zu der Angebotspalette zählen Umschläge, Magazine, Einbinder/ Einhefter, Beilagen, Veredelung und Mailingproduktion. Verlage, Agenturen und Direktkunden zählen zum Kundenstamm.

Durch die Möglichkeiten in der Finishing-Produktion im Rollenoffset und das einzigartige Falzen in der Rotation hat sich B&K ein herausragendes Alleinstellungsmerkmal geschaffen. Hierzu gehören Duftlacke, spezielle Lacke und die Möglichkeiten des Stanzens: Aus-, An- und Doppelstanzen sind in der Rotation möglich. Weiterbildung, genaue Marktbeobachtung und Marktbearbeitung sind zentrale Themen. So werden auch gerne Themen für Masterarbeiten angeboten, in denen dann gezielte Fragestellungen beantwortet werden. Hieraus ergeben sich spannende Denkansätze und Ideen, die für das Unternehmen einen Mehrwert bieten.



Jörn Kalbhenn, Geschäftsführer und Inhaber B&K (Mitte), Hans Geideck, technische Betriebsleitung B&K (rechts), und Stephan Herrmann, Agfa NV (links)

REDUZIERTER AUFWAND BEI DER PLATTENBELICHTUNG

Bei der Umsetzung einer neuen Investition in eine CtP-Anlage an dem Standort Werk 2 neben den Heatset Rotationen hat die Agfa Lösung gegenüber denen der Mitanbieter voll überzeugt", schildert Jörn Kalbhenn, Geschäftsführer und Inhaber B&K. „Das Gesamtkonzept entsprach exakt unseren Erwartungen.“

Wichtig war hier vor allem die Gewissheit, erhöhte Produktionssicherheit durch die Installation am neuen Standort zu schaffen und den Arbeitsaufwand zu reduzieren. Die Installation des Avalon N8-90 Belichters zusammen mit dem Expert Doppel-Palettenloader verlief reibungslos. Zusätzlich wurde im Werk 1 ein Arkana Prozessor an dem bestehenden Belichter installiert, um auch hier den Aufwand bei der Druckplattenherstellung deutlich zu reduzieren. „Auch die notwendigen Anpassungen im bestehenden Gebäude wurden von Agfa geräuscharm gelöst und unserem Wunsch zur Installation in der direkten Nachbarschaft der Heatset-Rotation entsprochen“, freut sich Hans Geideck, technische Betriebsleitung bei B&K.

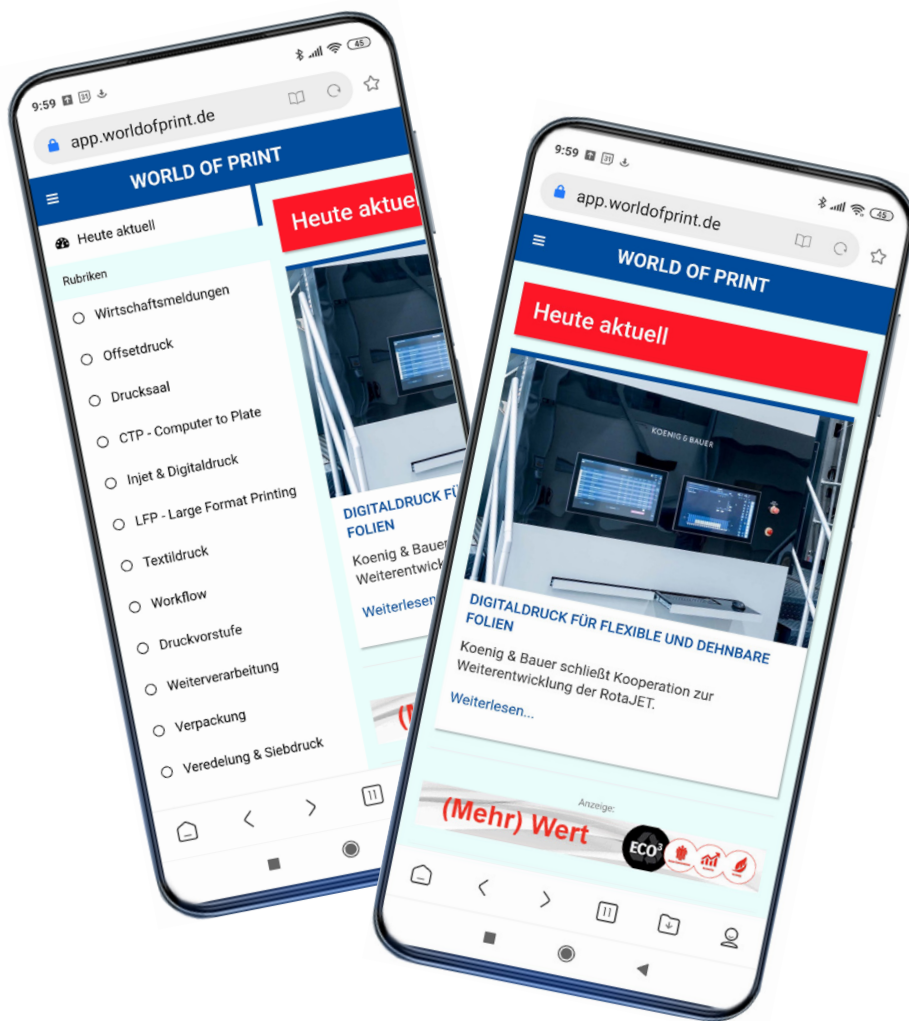
Die Mitarbeiter haben die neuen Lösungen sehr gut angenommen. Sie profitieren besonders dank des hohen Nut-

zens dieser Installation. Sie sind schneller und effektiver. Dank des Paletten-Loaders entfällt die häufige manuelle Druckplatten-Beladung des Belichters. Mit der räumlichen Umstellung können die Drucker heute selbst und einfach nachbelichten, ohne dass sie dafür in ein anderes Werk fahren müssen.

„Für uns ist selbstverständlich auch die Nachhaltigkeit dieser Investition wichtig. Dank des Arkana Plattenprozessors in Verbindung mit der Energy Elite Eco Druckplatte hat sich unser Energiebedarf deutlich reduziert“, stellt Jörn Kalbhenn heraus. „Diese Lösung passt hervorragend zu unseren Ideologien, da sie unsere Abläufe agiler und schneller macht, ohne dass wir Qualität verlieren.“

Zuverlässigkeit und Qualität sind im heutigen Marktumfeld wichtige Faktoren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Gleichzeitig gilt es auch, digitalen Entwicklungen offen, beweglich und flexibel zu begegnen. „Wir sind immer an Neuerungen/Innovationen interessiert, testen gern Neues, sammeln gern neue Eindrücke und Erfahrungswerte und teilen diese“, führt Hans Geideck aus. „Dass wir mit Agfa nun einen Partner haben, der uns einbezieht, wissen wir sehr zu schätzen und freuen uns über diese Möglichkeit.“

Mobil informiert



<https://app.worldofprint.de>

technotrans SE präsentierte neue Kühllösungen zur virtual drupa

Energieeffizienter drucken

Im Rahmen der virtual drupa hat technotrans SE ein neues modulares Kühlsystem für alle Druckanwendungen und ein weiterentwickeltes Kombinationsgerät für den Bogenoffsetdruck vorgestellt. Darüber hinaus sorgt das Unternehmen mit der Digitalisierung seines Services für ein Plus an Effizienz und Nachhaltigkeit.



Die modulare ECOTec.chiller-Baureihe aus dem Hause technotrans SE

Das Thema Nachhaltigkeit stand für technotrans SE im Mittelpunkt seines diesjährigen virtuellen drupa-Auftritts. Das Unternehmen präsentierte neue und weiterentwickelte Produkte, die sich insbesondere durch eine hohe Prozesssicherheit und Effizienz im Betrieb auszeichnen. Demonstriert wurden u.a. das neue, modulare Kühlsystem ECOTec.chiller sowie das Kombinationsgerät zur Feuchtmittel-Aufbereitung und Farbwerk-Temperierung beta.c blue. Darüber hinaus stellte das Unternehmen seine neue Service-App vor, die mithilfe von Augmented Reality und weiteren Features eine noch effizientere Kundenbetreuung ermöglicht. Im Rahmen des Online-Vortrags „Effizientes Thermomanagement“ gab technotrans zum Messeauftakt zudem einen detaillierten Einblick in die Technologie der Geräte und den Service.

Schon seit langem sind das Bewusstsein und die Notwendigkeit, umwelt-schonend zu produzieren, in der Druckindustrie angelangt. Zunehmend mehr Druckmaschinenhersteller und Druckereien möchten Ressourcen sowie Energie sparen und investieren deshalb verstärkt in effiziente Technologien für den gesamten Druckprozess.

„Das Thema Nachhaltigkeit hat auch bei technotrans seit jeher einen sehr hohen Stellenwert. In den vergangenen Jahren haben wir uns auf die Entwicklung ressourcenschonender Pro-

duktlösungen konzentriert, die gleichzeitig über eine hohe Leistungsdichte verfügen“, schildert Peter Böcker, Vertriebsleiter der technotrans SE.

MODULARES KÜHLGERÄT

Ein Highlight des virtuellen Messestandes verkörperte der modulare ECOTec.chiller. Das neue Kühlgerät ist für den Einsatz in nahezu allen Druckanwendungen geeignet – von Digital- über Flexo- bis hin zum Offsetdruck. Seine Kühlleistung umfasst dabei einen Bereich von 1,5 bis 370 KW. Individuelle Anforderungen der Kunden an ein Kühlsystem können aufgrund einer umfassenden Modularisierung der zentralen Komponenten jetzt noch schneller umgesetzt werden. Weitere Vorteile sind seine hohe Leistungsdichte und Energieeffizienz sowie ein geringer CO₂-Footprint.

„Mit dem ECOTec.chiller sparen Anwender nicht nur bis zu 30 Prozent der Energiekosten ein – auch der benötigte Kältemitelesatz kann um bis zu 60 Prozent gesenkt werden“, erklärt Böcker. Der chiller ist als Standardlinie „pure“ sowie als individuelle Baureihe „xtend“ verfügbar.

CLEVERES KOMBISYSTEM

Mit dem Kombinationsgerät beta.c blue stellte technotrans im Bereich der Feuchtmittel-Aufbereitung und Farbwerk-Temperierung ein weiteres nachhaltiges Produkt für die Druckindustrie

vor. Auf Basis eines speziellen Kältekonzepts mit zwei getrennten Kältekreisläufen und einem leistungsregulierenden Kompressor erreicht das Gerät ein hohes Maß an Energieeffizienz und ermöglicht Stromeinsparungen von bis zu 25 Prozent im Vergleich zum Vorgängermodell. Durch den Einsatz einer präzisen Mess- und Dosiertechnologie arbeitet das System darüber hinaus besonders ressourcenschonend. Zusätzlich setzt technotrans beim beta.c blue auf das klimaschonende Kältemittel R513A.

KONSEQUENT NACHHALTIG

Das Thema Nachhaltigkeit endet bei technotrans jedoch nicht mit den Produktlösungen, auch im Service setzt das Unternehmen auf Energie- und Ressourceneffizienz. Im Rahmen seiner Digitalisierungsmaßnahmen entwickelte der Konzern eine App für die Fernunterstützung, die besonders in den Zeiten von Reise- und Kontaktbeschränkungen notwendig ist. Die Software verfügt u.a. über eine Smart-Glasses-Unterstützung, virtuelle Konferenzräume sowie einen Chat mit automatischer Sprachübersetzung. Mithilfe der App ermitteln die Servicekräfte den Wartungsbedarf, weisen Kunden an und können Schulungen durchführen. Dadurch sparen beide Seiten nicht nur Zeit und Kosten, sondern schonen auch das Klima, da im Idealfall Dienstreisen entfallen.

Individuelle Kerzenträume erwachen mit dem LX610e Pro zum Leben

Ins rechte Licht gerückt

Evoke ist ein kleines Unternehmen, das einzigartige Duftkerzen im Glas herstellt. Die Etiketten für die Kerzengläser und die Verpackungen werden mit dem LX610e Pro Farbetikettendrucker realisiert.

Das Start-up-Unternehmen Evoke wurde im November 2020 von Laura Ciornavei gegründet, um ihre eigenen Ideen von außergewöhnlichen Duftkerzen im Glas zu verwirklichen. Angeregt vom Duft der Kerzen sollen Erinnerungen an perfekte Augenblicke und schöne Zeiten „wachgerufen“ (im Englischen „evoke“) werden. Bei der Gestaltung ihrer handgefertigten und liebevoll dekorierten Kerzen spielen für Frau Ciornavei Mystik, Symbolik und Spiritualität eine große Rolle.

Für die Kerzengläser und die Boxen, in denen die Kerzen verpackt werden, sowie für die Sicherheitshinweise in mehreren Sprachen werden entsprechende Etiketten benötigt. Dazu kommen bei einigen Produkten noch kleine runde Etiketten, die an der Unterseite des Glases angebracht oder auf kleine Papp-Anhänger geklebt werden. Dabei stellt die Inhaberin von Evoke hohe Ansprüche an die Qualität und die Langlebigkeit der gedruckten Etiketten. Ein gutes Etikett muss für sie optisch einwandfrei sein, d.h. die Tinte darf nicht verwischen und der Druck muss Lichteinstrahlung über längere Zeit unbeschadet überstehen sowie eine hohe Auflösung haben.

„Die Möglichkeit, Etiketten selbst in guter Qualität drucken zu können, war für mich eine Voraussetzung, um meine Produkte anbieten zu können. Mir ist es sehr wichtig, dass alles, vom Produkt bis zur Verpackung, meine eigenen sehr hohen Erwartungen erfüllt. Dabei sind hochwertige Etiketten ein Muss, und mit dem LX610e



Jede der liebevoll dekorierten Duftkerzen im Glas von Evoke wird mit einem individuellen Etikett versehen, das auf dem LX610e Pro gedruckt wurde.

Pro habe ich ein Gerät gefunden, das meine hohen Ansprüche erfüllt“, fasst Frau Ciornavei ihre Anforderungen zusammen. Aber auch der eingebaute Konturenschneider des LX610e Pro, der das Drucken und Konturenschneiden in einem einfachen Arbeitsschritt ermöglicht, ist für sie ein großes Plus, da sie damit Etiketten in jeder beliebigen Form und Größe ausschneiden kann.

„Bei meiner Recherche zu Etikettendruckern war der LX610e eigentlich konkurrenzlos. Hochprofessionelle Geräte sind für meine Anwendung zu groß dimensioniert und auch nicht erschwinglich“, schildert Frau Ciornavei. Günstigeren Modellen fehlen ihrer Meinung nach die entscheidenden Features wie das automatische Ausschneiden der Etiketten, der leichte Wechsel zwischen farbstoffbasierter und pigmentierter Tinte und die fotorealistische Auflösung bei guter Druckgeschwindigkeit. Darüber hinaus ist das Gerät extrem einfach zu bedienen.

Auf die Frage hin, was sich mit dem Kauf des Druckers verändert hat, antwortet Frau Ciornavei: „Jede meiner Kerzen hat ein individuelles Etikett.

Das bedeutet, dass ich viele verschiedene Etiketten in jeweils kleinen Mengen brauche.“ Pro Kerze werden drei bis vier Etiketten benötigt, wöchentlich werden von ihr 50–100 Etiketten gedruckt.

Neben der Wahl des Druckers spielt auch das Etikettenmaterial eine große Rolle. DTM Print, internationaler OEM- und Lösungsanbieter für Etikettendrucksysteme, bietet seinen Kunden neben Etikettendruckern wie dem LX610e Pro eine große Auswahl an unterschiedlichen Papier-, Polyester- und Spezialmaterialien an. Bei Evoke kommt das DTM Poly Silver Semi Gloss zum Einsatz, da es einen schönen Glanzeffekt hat, ohne zu glänzend zu sein. Zusätzlich werden mit dem Drucker auch noch Werbeflyer und Flyer mit Discount-Codes gedruckt, die den Sendungen beigelegt werden. Dafür verwendet Frau Ciornavei extra angefertigte Rollen ohne Klebefläche, die dann ebenfalls mit dem LX610e bedruckt werden. Denn mit dem Drucker ist es auch möglich, vorgestanzte Materialien zu verwenden.

„Ich würde jedem, der ähnliche Anforderungen hat, sofort zum LX610e Pro oder den anderen DTM Print Produkten raten. Meine Erwartungen an das Gerät wurden mehr als erfüllt“, fasst sie ihre Erfahrungen zusammen.

<https://dtm-print.eu>



Der LX610e Pro Farbetikettendrucker überzeugt zudem mit einem integrierten Konturenschneider, der das Drucken und Konturenschneiden in nur einem Arbeitsschritt ermöglicht.

Interview mit Rainer Hundsdörfer, Vorstandsvorsitzender der Heidelberger Druckmaschinen AG

Erfeuliche Perspektiven für Heidelberg

Covid-19 und seine weitreichenden Auswirkungen trafen Heidelberg inmitten der erfolgreichen Umsetzung ihres Transformationsprozesses. Wir sprachen mit Heidelberg-Vorstandsvorsitzendem Rainer Hundsdörfer über Chancen und Herausforderungen im Druckmarkt, Heidelbergs gezielter Suche, nach neuen Geschäftsfeldern und dem wahren Wert der Ressource Know-how.

Heidelberg hat in den vergangenen Monaten einige markante Etappen im Rahmen seiner geplanten Unternehmenstransformation erreicht. Wo wird die Reise für Heidelberg in den nächsten Jahren hingehen?

Auf der einen Seite fokussieren wir uns klar auf unser Kerngeschäft, um das Unternehmen schlank, agil und kundenbezogen auszurichten. Bei unserer Neustrukturierung haben wir uns weg vom reinen Produktfokus, hin zu den gesamten Prozessketten bei Kunden End-to-End sowohl für den kommerziellen Druck und natürlich noch mehr für den Verpackungsdruck orientiert. Wir denken dabei die gesamte Prozesskette unserer Kunden unter optimierten Voraussetzungen durch. Mit unseren Partnern schafft Heidelberg es als einziger Anbieter dieses Lösungsszenario anzubieten. Das ermöglicht uns auch weitere Wachstums-Impulse zu generieren. Bereiche, die nicht länger zu unserem Portfolio passten, haben wir konsequent veräußert oder ausgegliedert. Auf der anderen Seite suchen wir nach Feldern außerhalb der Druckindustrie und des klassischen Maschinenbaus, in die wir unsere Fähigkeiten, die weit über die Kompetenz eines klassischen Maschinenbauers hinaus gehen, erfolgreich mit einbringen können.

Genau betrachtet ist Heidelberg eine vielfältige und leistungsfähige Automatisierungscompany. Wir müssen kein



Rainer Hundsdörfer, Vorstandsvorsitzender von Heidelberg

Know-how hinzukaufen, sondern beherrschen von der Leistungselektronik der Antriebssteuerung über die Logik, der HMI (Benutzerschnittstelle), der Kameraauswertung bis hin zum gesamten Bereich der Mechatronik und natürlich auch der Software die gesamte Bandbreite einschließlich aktuellster Cloudlösungen. Letztendlich verfügt Heidelberg über mehr Softwareingenieure als über klassische Maschinenbauer. Das ist vielen bislang gar nicht bewusst.

Mit diesem breit angelegten Know-how können wir vielfältige Segmente bedienen, die durchaus für andere Endindustrien interessant sind. Mein Ziel ist es, unsere Fähigkeiten hier einfließen zu lassen und zu nutzen, um Mitarbeiter nicht weiter abzubauen, sondern mit anderen Themen betrauen zu können. Wir müssen uns zusätzlich zu unserem Druckgeschäft, das nun einmal ein begrenztes Wachstum hat, auf diejenigen Bereiche konzentrieren, aus denen ein stark wachsender Endmarkt entsteht, bei dem wir mit den Heidelberg-Fähigkeiten überzeugen können.

Welche sind das?

Mit der Gründung des Heidelberg Innovation Parks in Wiesloch-Walldorf haben wir diese Überlegungen nur stringent ausgeweitet. Unter dem Dach des neuen

Innovationsparks sollen sich Start-ups, kreative Köpfe aus der IT-Landschaft, Forscher, Entwickler und Ingenieure versammeln. Für die erfolgreiche Umsetzung dieser Vision haben wir einen kompetenten Partner gefunden, mit dessen Hilfe wir entsprechend ausgerichtete Firmen dort ansiedeln. Wir suchen uns gezielt Unternehmen aus dem Bereich Mechanik und Elektronik, die ähnliche Kompetenzen haben und wollen so gegenseitig voneinander profitieren.

So übernimmt Heidelberg beispielsweise auch seit geraumer Zeit für einen 3D-Druckmaschinenhersteller die Produktion und hat dafür diese Maschinen industrialisiert und aus Fertigungssicht optimiert, eine wesentliche Stärke von Heidelberg. Durch diese unterschiedlichen Kooperationen und Schnittstellen eröffnen sich viele Bereiche, bei denen neue Endkunden adressiert werden können und es schlichtweg Sinn macht, diese Kompetenz nicht einfach abzubauen oder zu beenden, sondern auf andere Themen auszuweiten. Genau so ist unser Engagement im Bereich der Elektromobilität entstanden: Denn was kann Heidelberg? Leistungselektronik! Dadurch haben wir den Fuß in der Tür zu einem neuen Geschäft, einem Wachstumsmarkt mit großem Potenzial, der eine hohe Nachfrage verzeichnet und uns optimistisch für die Zukunft stimmt.

Genau darin sehe ich auch meine Aufgabe: nicht nur unsere Kunden und Shareholder glücklich zu machen, sondern auch die Arbeitsplätze hier am Standort Wiesloch-Walldorf zu erhalten. Dies gelingt nur, wenn wir unsere Kompetenzen nutzen und weitere Geschäftsfelder auf- und ausbauen. Natürlich hat Heidelberg in einigen Bereichen deutlich an Personal abgebaut, aber wir stellen auch Personal dort ein, wo wir Kompetenz und Kapazität benötigen wie beispielsweise für die Datenanalyse oder die Softwareentwicklung. Denn dies sind Wachstumsthemen in unserem Kerngeschäft und in allen anderen Segmenten, in denen wir aktiv sind. Ich kann mir sogar vorstellen, dass dadurch mittelfristig die Beschäftigtenzahl am Standort Wiesloch wieder deutlich wachsen kann, inklusive der Ansiedlung neuer Firmen.

Gut ein Jahr nach Ausbruch von Covid-19 in Europa ist aktuell nach wie vor keine Entspannung der wirtschaftlichen Lage in Sicht. Halten Sie dennoch an Ihren Prognosen für 2021 und darüber hinaus weiterhin fest?

Letztes Jahr im März dachten wir, dass wir die Trendwende geschafft haben. Der Restrukturierungsplan sah vor, bereits in diesem Jahr wieder ein profitables Geschäft zu erzielen und innerhalb von drei Jahren eine Profitabilität von über 10 % zu erlangen. Alle Voraussetzungen dafür waren geschaffen, doch dann kam Corona und löste eine Kettenreaktion aus. Aus heutiger Sicht kann ich sagen: Hätten wir dieses Programm nicht bereits aufgesetzt, hätten wir sicherlich große Schwierigkeiten gehabt, es überhaupt auf den Weg zu bringen, weil wir die dafür erforderlichen Ansprechpartner nicht mehr an einen Tisch bekommen hätten. Die weitreichenden Maßnahmen zur Unternehmenstransformation stellten einen markanten Einschnitt dar, der jedoch unausweichlich war, und letztendlich war genau dieses Programm hilfreich, die letzten zwölf schwierigen Monate sicher zu überstehen. Denn einen durch Covid-19 geschuldeten fehlenden Umsatz in einer Größenordnung von 450–500 Mio. Euro muss man erst einmal verkraften können.

Dennoch bin ich für Heidelberg zuversichtlicher denn je und kann aus tiefster Überzeugung sagen, dass wir auf einem guten Weg sind. Heidelberg hat es geschafft, sämtliche Transformationsthemen konsequent umzusetzen. Darüber hinaus hat uns das Instrument Kurzarbeit ebenfalls sehr geholfen, diese Einbußen zusätzlich abzufedern. Vor diesem Hintergrund konnten wir auch die geplanten Einnahmen aus dem Verkauf von Gallus, dessen Abschluss aus unterschiedlichen Gründen nicht stattgefunden hat, gut kompensie-

ren. Als der Verkauf seinerseits initiiert wurde, befanden wir uns an einem Punkt, an dem noch nicht genau abzusehen war, wo die Reise hingehen wird. Damals wäre es fahrlässig gewesen, die Möglichkeit rund 120 Mio. Euro cash zu generieren, auszuschlagen, galt es doch in erster Linie, sich die notwendige finanzielle Sicherheit zu verschaffen. Ursprünglich hatten wir jedoch nicht die Absicht Gallus zu verkaufen, doch das Angebot war uns zum damaligen Zeitpunkt sehr willkommen. Nun hat dieser Verkauf nicht stattgefunden, und da es uns dank des stringenten Transformationsprogramms gelungen ist, auch ohne diese Summe, die notwendige Liquidität und finanzielle Stabilität zu erreichen, sind wir heute froh darüber. Schließlich deckt Gallus mit seiner klaren Ausrichtung auf den Etiketten- und Verpackungsdruck einen der maßgeblichen Wachstumsmärkte der Druckbranche ab und ergänzt das Portfolio der Heidelberger Druckmaschinen in perfekter Weise.

Insgesamt kann ich sagen, dass die Umsetzung unseres Transformationsprogramms stringenter und deutlich besser funktioniert hat, als alle Restrukturierungsprogramme zuvor. Ich denke, die notwendige Eile hilft an dieser Stelle, diese Strategie wirklich in aller Konsequenz zu verfolgen. Die Mannschaft hat sehr gut mitgearbeitet und wir werden die Ziele, die wir uns gesetzt haben, auch wie geplant erreichen – coronageschuldet allerdings mit einem Jahr Verzögerung.

Automatisierung und Digitalisierung waren bereits vor Covid-19 maßgebliche Faktoren für eine wirtschaftliche Druckproduktion. Inwieweit haben die Einschränkungen diese Trends weiterhin beflügelt?

Die Pandemie hatte eine deutliche Katalysatorwirkung für zahlreiche Dinge, die sich bereits im Umbruch befunden haben. Ein wesentliches Thema ist die Digitalisierung, die durch Covid-19 deutlich schneller vorangeschritten ist. Auf der einen Seite profitieren wir vom massiven Fortschreiten der Digitalisierung, auf der anderen Seite wurden dadurch natürlich auch wesentlich mehr Printprodukte digitalisiert. Diese Entwicklung gab es bereits zuvor, hat sich aber nun erheblich beschleunigt und wird sicherlich noch zu einer weiteren Marktkonsolidierung führen. Meiner Einschätzung nach wird der reine Printbereich – also der Werbedruck im weitesten Sinne – weltweit nicht wieder das gleiche Niveau wie zuvor erlan-

gen. Gleichzeitig hat die fortschreitende Digitalisierung jedoch das Verpackungssegment, beispielsweise durch den rasanten Anstieg des Onlinehandels, massiv vorangetrieben. Dieser Umstand kompensiert für uns die rückläufigen Entwicklungen im klassischen Printmarkt.

Im Verpackungsbereich ist es Heidelberg gelungen, Jahr für Jahr zusätzliche Marktanteile zu gewinnen. Derzeit liegt unser Marktanteil weltweit bei rund 50 %. Diese Größenordnung ist sicherlich zu einem großen Teil der Entwicklung in China geschuldet, wo wir mit unseren in Shanghai produzierten Maschinen, die zum Großteil auch Verpackungsmaschinen sind, den Markt nahezu dominieren. Das Verpackungssegment ist dabei, für Heidelberg das deutlich größere Geschäft zu werden.

Wie erfolgreich entwickelt sich Heidelbergs Produktionsstandort in China?

Im Zuge der schnellen wirtschaftlichen Erholung der asiatischen Märkte von der Corona Pandemie, hat sich unsere marktnahe Produktion für die Überwindung der Krise als strategischer Vorteil erwiesen und wir können zunehmend Wachstumschancen in diesen Regionen realisieren. Derzeit verkaufen wir in China auf einem Niveau, das deutlich über dem der Vor-Corona-Zeit liegt. Wir partizipieren dabei nicht nur vom generellen Marktwachstum, sondern bauen unsere Marktanteile, die in China mit über 50 % bereits sehr hoch sind, weiter aus. Dieser Erfolg liegt darin begründet, dass wir ein Produktportfolio aus unserem Werk in Shanghai offerieren können, das die Bedürfnisse des Marktes optimal befriedigt. Mittlerweile produzieren heute rund 450 Mitarbeiter Druckmaschinen für den Akzidenz- und Verpackungsdruck über alle gängigen Formatklassen hinweg.

Wir verfügen in Shanghai über die gleichen Qualitätsstandards, die gleiche Ausbildung des Personals, eine identische Fertigung und die gleiche hohe personelle Kompetenz. Lediglich das Top-Management ist nach wie vor Deutsch. An unserem chinesischen Produktionsstandort existiert nur eine geringe Personalfluktuationsrate. Dies ist aufgrund der erforderlichen hohen Fachkompetenz auch eine wesentliche Voraussetzung für unseren Erfolg. Zudem sind die Mitarbeiter dort sehr stolz, ein Teil von Heidelberg zu sein, denn der Brand Heidelberg ist in China genau so bekannt wie in der übrigen Welt.



Die Heidelberg Combox oder Combox Lite macht den Ladevorgang im Verbund mit der Heidelberg Wallbox Energy Control smart.

Den Schwerpunkt der dortigen Produktion bildet die Formatklasse 70 x 100 mit den Modellen Speedmaster CD 102 sowie Speedmaster CS 92. Wir verfügen über ein attraktives Portfolio, das hoch wettbewerbsfähig ist, auch weil wir keine Einfuhrzölle berücksichtigen müssen und niedrige Herstellungskosten haben. Dadurch verdienen wir nicht nur als Unternehmen gut, sondern sind mit unseren Maschinen auch sehr attraktiv für unsere Kunden. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist darüber hinaus sicherlich auch, dass wir in lokaler Währung fakturieren. Dies stellt für viele unserer kleinen Kunden einen enormen Vorteil dar, da sie sich somit keine Devisen beschaffen müssen.

Wir bedienen mittlerweile nicht nur den chinesischen Markt mit diesem Produktionsstandort, sondern haben bereits vor einigen Jahren angefangen aus China zu exportieren. Dieser Anteil liegt heute bei rund 20 % und geht in alle Welt. Inzwischen konnten wir Maschinen in mehr als 40 Länder exportieren. Neben China sind die Hauptabnehmer weitere asiatische Märkte wie Japan, Indonesien, Malaysia, Indien und die Philippinen. Doch auch in Europa nimmt die Anzahl der Maschinen aus chinesischer Produktion zu. Dazu zählen beispielsweise Installationen in Deutschland, Italien, der Schweiz oder auch Frankreich. In Süd- und Mittelamerika sind es Länder wie Mexiko und Brasilien. Damit ist unsere Produktion am chinesischen Standort nicht nur im Hinblick auf den chinesischen Markt eine Erfolgsgeschichte, sondern zunehmend auch in Bezug auf den Rest der Welt.

Auch die langfristigen Perspektiven sind positiv, denn China ist nach wie vor der Markt mit den größten Wachstumsraten weltweit. Daher werden wir unsere Fertigung in Shanghai konsequent ausbauen und über einen höheren Anteil an Wertschöpfung dort unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter steigern.

Mit dem Produktions-Joint-Venture mit unserem Partner und Großaktionär Mas-

terwork werden wir unsere Wettbewerbsfähigkeit durch den steigenden Bezug lokal gefertigter Teile in Heidelberg Qualität für diesen Wachstumsmarkt deutlich erhöhen. Das neue, gemeinsame Produktionsunternehmen Hei-Master wird auch Teile für den chinesischen Heidelberg-Produktionsstandort fertigen.

Mit welchen Maßnahmen und Services konnte Heidelberg seine Kunden dabei begleiten, möglichst glimpflich durch die wirtschaftliche Krise zu gelangen?

Ich kann mit Fug und Recht sagen: Unsere Kunden haben in der Pandemie eine Unterstützung bekommen, die praktisch fast ohne Einschränkung war. Möglich war dies, da Heidelberg einzigartig aufgestellt und in fast jedem Land mit hoher Kompetenz vor Ort vertreten ist. Wir verfügen in allen wichtigen Ländern über qualifizierte Servicetechniker, die jederzeit konsultiert werden konnten, sodass keine Einreise von außerhalb erforderlich war. Sollte doch einmal ein spezialisierter Sonderfall auftreten, der vor Ort nicht zu lösen ist, sind wir jederzeit in der Lage, mithilfe unserer digitalen Remote-Tools die Mannschaft vor Ort maximal zu unterstützen, weil unsere Experten in Wiesloch die jeweiligen Daten der Maschinen auslesen und darauf basierend das entsprechende Feedback geben können.

Auch mit Blick auf die vorzunehmenden Installationen konnten sich unsere Kunden voll und ganz auf Heidelberg verlassen. Sämtliche anstehenden Installationen sind von uns auch in dieser schwierigen Zeit vorgenommen worden – einige natürlich unter erschwerten Rahmenbedingungen, bei denen der gesamte Bereich, in dem die Maschine aufgebaut wurde, als regelrechte isolierte Blase abgesperrt wurde. Mittels videounterstützter Fernwartung haben wir auch eine hochkomplexe Installation in Japan von Experten aus Wiesloch mitten in der Pandemie wie geplant umsetzen können. Letztlich haben wir alle Herausforderun-

gen erfolgreich gemeistert, weil wir dabei auf unsere kompetenten Servicemannschaften aus der jeweiligen Region zurückgreifen konnten.

Unsere Marktbegleiter können nicht auf so ein umfassendes Servicenetzwerk zurückgreifen, und kleinere Unternehmen können dies natürlich überhaupt nicht leisten. Daher haben wir für das eine oder andere befreundete Maschinenbau-Unternehmen auch andere Maschinen in Betrieb genommen. Beispielsweise haben wir in Asien die Installation zahlreicher Maschinen für die Produktion von Masken vorgenommen. Die fachliche Kompetenz und personellen Ressourcen waren schließlich vorhanden!

Zum Schluss noch eine Frage zur weiteren Bedeutung der Messen in unserer Branche?

Dadurch, dass Covid-19 die Branchen gezwungen hat, in vielen Bereichen umzudenken, wird dies auch spürbare Auswirkungen auf die Messlandschaft haben. Zumindest in der westlichen Welt wird es die großen Messen, die auf das B2B-Geschäft ausgerichtet sind, in dieser Form nicht mehr geben. Auch eine drupa wird meiner Ansicht nach in der gewohnten Form nicht mehr stattfinden. Zum einen sind die Intervalle für die Innovationen zu groß und für die Kosten der Ertrag zu gering. Die Branche hat auch hier gelernt, mit digitalen Mitteln ganz andere Resultate zu erzielen, als zu den Zeiten, in denen digitale Möglichkeiten nur ein Add-on verkörperten. Mit unserer Innovation Week im Oktober ist es uns beispielsweise gelungen, Leads in einer Größenordnung zu generieren, die mit denen zur drupa 2016 vergleichbar sind. Darüber hinaus hat Heidelberg nicht nur am Standort Wiesloch-Walldorf die Möglichkeit, sein ganzes Produktspektrum vorzuführen. Wir haben einen vergleichbaren Showroom in China und verfügen in einem kleineren Umfang über hervorragende Demomöglichkeiten in Sao Paulo/Südamerika, in Atlanta/USA und in Tokio/Japan. Damit sind wir weltweit gut vertreten und haben die wesentlichen Märkte weitestgehend abgedeckt. Und der enorme Vorteil, über den wir dabei zusätzlich verfügen, besteht darin, dass wir damit auch die entsprechenden Fachleute direkt vor Ort haben, unsere Kunden optimal zu betreuen.

Herr Hundsdoerfer, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!

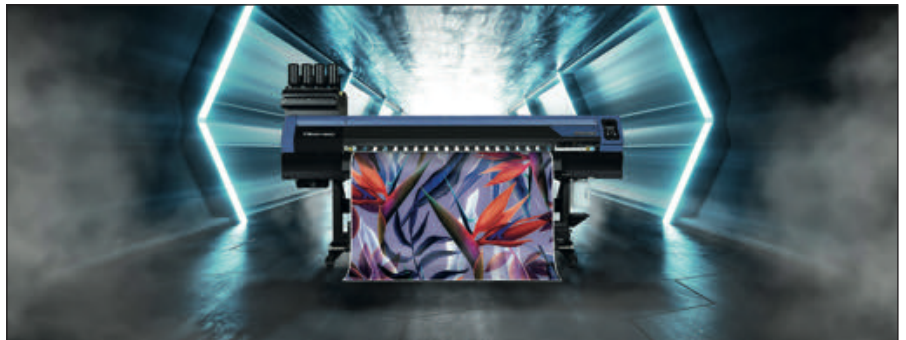


Heidelberg steigert Schritt für Schritt den Exportanteil ihrer am Standort Qingpu/Shanghai produzierten Druckmaschinen in die ganze Welt.

Eco-Solvent-, UV-Rollendrucker und Textildrucker: die neue 100er-Serie von Mimaki

Leistungsstarkes LFP-Trio

Mimaki hat im Rahmen der virtuellen drupa den interessierten Druckdienstleistern zahlreiche Produktinnovationen präsentiert. Im Mittelpunkt des virtuellen Auftritts standen dabei die neuen, leistungsstarken Drucksysteme der 100er-Serie und die damit verbundenen Anwendungen.



Die 100er-Serie zeichnet sich nicht nur durch hohe Effizienz und Qualität aus, sondern bietet auch die notwendige Flexibilität für vielfältige Druckanwendungen – angefangen von farbenfrohen Tapeten bis hin zu hochwertigen Werbeschildern.

Im Einklang mit dem Ziel der virtuellen drupa, die Branche bei der Kontaktpflege, Erweiterung ihrer Netzwerke und Generierung von Leads in diesen schwierigen Zeiten zu unterstützen, hat Mimaki diese Online-Veranstaltung genutzt, um seine neuesten Digitaldrucklösungen zur Erschließung neuer Geschäftsfelder und zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten zu präsentieren. „Als Reaktion auf die aktuelle COVID-19-Situation müssen wir uns alle anpassen und zusammenhalten, um diese schwierige Situation zu meistern. In den letzten 12 Monaten hat Mimaki alle erdenklichen Anstrengungen unternommen, um Stammkunden und potenzielle Kunden mit virtuellen informativen Veranstaltungen und Gelegenheiten zum Networking dabei zu unterstützen, die Auswirkungen und Herausforderungen der COVID-19-Pandemie zu bewältigen. Online-Veranstaltungen bleiben auch weiterhin ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Vor diesem Hintergrund bot die virtuelle drupa eine gute Gelegenheit für den Wissens- und Erfahrungsaustausch und die Motivation von Druckdienstleistern, mit uns gemeinsam neue Wege für ihre Expansion zu finden“, erklärt Danna Drion, Marketing Manager bei Mimaki EMEA.

Ein markantes Highlight des virtuellen Auftritts markierten die Rollendrucker der neuesten „100er-Serie“. Sie zeichnen sich durch Produktivität, Zuverlässigkeit und Flexibilität zur Diversifizierung des Anwendungsbereichs aus und bieten ein attraktives Preis-/Leistungsverhältnis.

Die 100er-Serie umfasst insgesamt drei Modelle, die alle mit verschiedenen Kerntechnologien von Mimaki ausgestattet sind. Hierzu zählen u.a. NCU (Nozzle Check Unit), NRS (Nozzle Recovery System) und DAS (Dot Adjustment System).

MIMAKI JV100-160

Der Eco-Solvent-Rollendrucker JV100-160 für das Einstiegssegment ermöglicht den hochwertigen Lösemitteldruck bei denkbar niedrigen Betriebskosten. Der JV100-160 nutzt die neu entwickelte, schnell trocknende Eco-Solvent-Tinte AS5. Als Tintenkonfigurationen werden 4-Farb-Modus (CMYK) im Doppelmodus sowie 8-Farb-Druck mit zusätzlichem Light Cyan (Lc), Light Magenta (Lm), Orange (Or) und Light Schwarz (Lk) angeboten. Selbst bei starkem Farbauftrag erzeugt die neue AS5-Tinte ein harmonisches, fein durchzeichnetes Druckbild von geringer Körnigkeit. Aufgrund ihrer hohen Kratzfestigkeit und Witterungsbeständigkeit ist sie ideal für vielfältige Innen- und Außenanwendungen.

MIMAKI UJV100-160

Der UV-Rollendrucker UJV 100-160 vereint hohe Produktivität, extrem hohe Vielseitigkeit und Druckgeschwindigkeit. Er druckt mit der kostengünstigen, sofort aushärtenden UV-Tinte LUS-190, die für kürzere Produktionszeiten ohne Entgasungsphase nach dem Druck sorgt. Die LUS-190 kann nicht nur PVC, sondern auch unbeschichtete Substrate, wie PET-Folie oder

Papier, bedrucken. Dieses System stellt eine ideale Lösung für den Einstieg in die UV-Drucktechnologie dar.

MIMAKI TS100-1600

Der Textildrucker TS100-1600 bietet eine preisgünstige, hochwertige Lösung für Druckdienstleister, die in den digitalen Sublimationsdruck einsteigen und ihre Produktionskapazität erweitern möchten. Er hat eine Druckbreite von 1.600 mm mit einer Geschwindigkeit von 70 qm/h im schnellsten Modus. 1-Liter-Tintenbehälter im TS100-1600 sorgen für geringere Betriebskosten und ermöglichen aufgrund der geringeren Austauschfrequenz einen stabilen, kontinuierlichen Betrieb. Der TS100-1600 ist für den Einsatz in mehreren Bereichen hervorragend geeignet, wie für Mode, Soft Signage, Innendesign, Sportbekleidung und personalisierte Objekte.

WEITERE INNOVATIONEN

Darüber hinaus präsentierte Mimaki mit dem JFX600-2513, dem JFX550-2513 und dem SUJV-160 weitere neue Drucksysteme auf der virtuellen drupa. Ausgestattet mit innovativen Funktionen zum Bedrucken von Sonderformaten und speziellen Substraten sollen diese innovativen Systeme neue Anwendungsmöglichkeiten für den Großformatdruck und die Modebranche eröffnen. Selbstverständlich standen die Experten von Mimaki auch zur Verfügung, um den Besuchern einen Einblick in die 3D-Farbdrucktechnologie und relevante Anwendungsmöglichkeiten zu geben.

Mit Prozessmanagement zu stabilen Abläufen im Tagesgeschäft

Flexible Systeme rechnen sich

Im Tagesgeschäft von Etikettendruckereien beeinflussen unvorhergesehene Situationen tagtäglich die geplanten Prozessabläufe. Oftmals sind es Termingründe oder kurzfristige Änderungen, die die Auftragsreihenfolge durcheinander bringen oder den Ablauf verzögern. Ein perfekt gestalteter Prozess sollte in der Lage sein, sich schnell an neue Situationen anzupassen. Die Voraussetzungen dafür werden im Prozessmanagement geschaffen.



Schmalbahnmaschine ausgestattet mit UV-Offset-Druckwerken. Sie kann beliebig mit weiteren Druckwerken und Finishing-Einheiten konfiguriert werden. (Quelle: Gallus Ferd. Ruesch AG)

Zu den zentralen Aufgaben im Prozessmanagement gehört, die Ursachen von Störfaktoren zu analysieren und Lösungen zu finden, die die Auswirkungen auf die geplanten Arbeitsabläufe gering halten. Es geht darum, Zeitverlust oder Mehraufwand zu vermeiden bzw. zu minimieren. Neben der Analyse kurzfristiger Einflussfaktoren verfolgt das Prozessmanagement auch mittel- bis längerfristige Ziele. Dabei geht es um die Untersuchung von Markttrends und ihre Auswirkungen auf das Produktportfolio. Damit der Maschinenpark auch bei sich ändernden Markttrends universell einsetzbar ist, wird großer Wert auf hohe Flexibilität der Maschinensysteme hinsichtlich ihrer Konfigurierbarkeit und Nachrüstbarkeit gelegt. Diese Flexibilität bringt, wie wir sehen werden, nützliche Vorteile für das Tagesgeschäft mit sich.

PROZESSANALYSE DECKT EFFIZIENZUNTERSCHIEDE AUF

Heute bieten Schmalbahnmaschinen durch ihre modulare Bauweise und ihren hohen Automatisierungsgrad einen großen Komfort bei der Maschinenbedienung. Bei genauerer Analyse des Zeitbedarfs einzelner Arbeitsschritte zeigen sich jedoch signifikante Unterschiede bei den Einricht- und Umrüstzeiten der am Markt angebotenen Maschinensysteme.

Im Tagesgeschäft führt dies zu deutlichen Effizienzunterschieden. Diese machen sich besonders bemerkbar, wenn externe Einflussfaktoren hinzukommen und nicht alles nach Plan läuft. Darum untersuchen größere Etiketten- und Verpackungsdruckereien die Prozesszeiten einzelner Arbeitsschritte der eingesetzten Maschinensysteme sehr genau. Die Erkenntnisse daraus nutzen sie zur Optimierung der Prozessabläufe.

PRAXISGERECHTE REFERENZWERTE

Als Referenzwerte für die folgenden Beispiele dienen Leistungsdaten aktueller Maschinensysteme im Praxisbetrieb. Sie verfügen als Basisausstattung entweder über UV-Offset- oder UV-Flexodruckwerke und lassen sich für die weitere Konfiguration mit allen anderen gängigen Druckverfahren ergänzen. Die Erweiterungsmöglichkeiten umfassen Rotationssiebdruck, teilweise Lösemitteltiefdruck, Heißfolienpräge- und Kaltfolienapplizierung, Lackauftrag sowie Laminierung oder Kaschierung.

EINSTIEG IN DIE PROZESSANALYSE

Sollte in einem Betrieb noch keine Erfahrung im Prozessmanagement vorhanden sein, bietet sich ein Pilotprojekt für den Einstieg an, bei dem Abläufe mit Rüstzeiten im Vordergrund stehen, beispiels-

weise die Analyse geplanter oder kurzfristiger Auftragswechsel. Da ihre Anzahl von Druckerei zu Druckerei unterschiedlich ist, ermittelt das Prozessmanagement, wie häufig Störfaktoren auftreten und wie stark sie sich auswirken. Anschließend identifiziert es Möglichkeiten, wie die Störfaktoren behoben werden können. Dazu ein paar Beispiele.

EINFLUSS DER PROZESSWECHSEL-ZEITEN

Die Auftragsstruktur einer Etikettendruckerei zeigt in der Analyse im Durchschnitt vier Auftragswechsel pro Schicht, bei denen ein Prozesswechsel nötig ist. Die ermittelte Wechselzeit für den Tausch eines Druckwerks beträgt 30 Minuten. Konkret heißt dies, dass jeder ungeplante

PROZESSE, DIE DAS PROZESSMANAGEMENT ZUR STEUERUNG EXTERNER FAKTOREN U.A. UNTERSUCHT:

- Prozesswechsel-Zeiten
- Rüstzeiten bei Auftragswechsel
- Reproduzierbarkeit von Aufträgen
- Bahntransport
- Bahnwege
- Materialvielfalt
- MultiWeb
- Flying Inprint
- Digitalhybride Lösungen

Prozesswechsel die nachfolgenden Aufträge entsprechend verzögert und Termine teils neu geplant werden müssen.

Vergleicht das Prozessmanagement die Prozesswechsel-Zeiten gleichwertiger Maschinensysteme, so zeigt sich, dass ein Maschinensystem mit optimiertem Bahnlauf nur 5 Minuten für einen Prozesswechsel benötigt, anstatt 30 Minuten. Bei durchschnittlich vier Prozesswechseln pro Schicht führt dies zu einer Zeitersparnis von 100 Minuten, bzw. ermöglicht 20 % mehr Fertigungszeit pro Schicht. Der Unterschied ergibt sich dadurch, dass bei dem zweiten Maschinensystem die Bahn beim Prozesswechsel nicht getrennt werden muss.

Werden im Tagesgeschäft kurzfristige Prozesswechsel notwendig, wirken sie sich bei diesem Maschinensystem so gut wie nicht auf die Terminplanung und Maschinenverfügbarkeit aus. Das Maschinensystem ist deshalb deutlich weniger anfällig für äußere Einflüsse und produziert kostengünstiger.

EINFLUSS VON FARB- ODER LACKWECHSELN

Farb- und Lackwechsel zählen zu den Routinetätigkeiten beim Umrüsten auf einen neuen Auftrag und kommen im Tagesgeschäft relativ häufig vor. Bei einem Wechsel von Matt- auf Glanzlack beispielsweise müssen alle Teile des Farbwerks wie Farbkammer, Farbpumpe mit Schläuchen und Farbbehälter ausgetauscht oder gereinigt werden. Alternativ und relativ einfach ließe sich die Umrüstzeit der Maschine durch einen Wechsel des gesamten Druckwerks verkürzen. Voraussetzung ist, das Maschinensystem erlaubt dies ohne Bahntrennung.

Dazu wird ein Druckwerk mit dem neuen Lack außerhalb der laufenden Maschine vorbereitet und nach Auftragsende eingewechselt. Dafür werden ca. 5 Min. benötigt, gegenüber ca. 15 Minuten für die Reinigung des Farb-/Lack-



Das außerhalb der Maschine vorbereitete Flexodruckwerk wird für den Lackauftrag in der Maschine positioniert. (Quelle: Gallus Ferd. Ruesch AG)

werks beim Umrüsten. Mit der Möglichkeit zum Druckwerkswechsel ohne Bahntrennung haben ungeplante Farb-/Lackwechsel kaum noch Auswirkung auf die Terminplanung im Tagesgeschäft.

AUTOMATISIERUNG BEI AUFTRAGSWECHSEL

Im Fokus des Prozessmanagements können auch qualitative Ziele stehen, beispielsweise die Reproduzierbarkeit und damit die Produktionssicherheit von Wiederholaufträgen. In vielen Druckereien besteht die Auftragsstruktur zu ca. zwei Drittel aus Aufträgen mit kleinen Änderungen oder Wiederholern. Solch eine Auftragsstruktur lässt sich ideal für einen automatisierten Auftragswechsel nutzen. Dabei werden die kompletten Einrichte-Daten der Maschine aus einer Auftragsdatei abgerufen und alle notwendigen Parameter wie Bahnführung, Längs- und Querregister, Druckparameter und Stanzwerkzeug der Maschine automatisch eingestellt.

Auch beim automatischen Auftragswechsel weisen die Maschinensysteme deutliche Unterschiede auf, die sich in der Reproduzierbarkeit der Druckqualität zeigen. Im Prozessmanagement wird erfasst, wie oft es zu Abweichungen vom Standard bei automatischen Wechseln kommt und wie hoch der Zeitbedarf für das Nachjustieren ist. Ein Höchstmaß an Reproduzierbarkeit wird mit Maschinen-

systemen erreicht, bei denen direkt angetriebene Servomotoren die Antriebswalzen ansteuern. Druckwerke, in denen Zahnräder oder Riemen zum Einsatz kommen, besitzen diese Präzision nicht.

MULTIWEB UND PRODUKT-PORTFOLIO-ERWEITERUNG

Bei Substratwechseln greifen moderne Maschinen auf eine Substrat-Datenbank zurück und stellen die Bahnspannung materialspezifisch über den gesamten Bahnweg ein. Die Qualität des Bahntransports steht sowohl bei Materialwechseln als auch bei der Materialvielfalt im Interesse des Prozessmanagements. Sie entscheidet darüber, wie flexibel ein Maschinensystem unterschiedliche Bedruckstoffe verarbeiten kann.

Besonders wichtig ist die Steuerung der Bahnspannung bei den im Trend liegenden MultiWeb-Anwendungen. Dabei werden zwei Bahnen inline bedruckt und anschließend zusammengeführt. Die Bedruckstoff-Daten der beiden Bahnen müssen unabhängig voneinander definierbar sein, damit die Bahnen registergenau übereinander passen. Das mehrbahnige Etikett darf sich vor oder bei der Applizierung auf das Endprodukt nicht durch unterschiedliche Dehnungsfaktoren wölben oder lösen.

HOHER AUTOMATISIERUNGSGRAD UND MAXIMALE FLEXIBILITÄT

Die aufgeführten Beispiele zeigen, wie häufig Störfaktoren Einfluss auf das Tagesgeschäft nehmen und wie groß ihr Einfluss auf die geplanten Abläufe ist. Auf der Suche nach Lösungen im Prozessmanagement kristallisieren sich die Vorteile von Maschinensystemen heraus, die eine größtmögliche Flexibilität besitzen. Mit ihrer Ausstattung und ihrem Automatisierungsgrad bieten sie die notwendigen Voraussetzungen, um auch unter Störfaktoren im Tagesgeschäft effizient zu arbeiten. Selbst eine „ungünstige“ Auftragsreihenfolge oder erhöhte Rüstzeiten wirken sich bei ihnen kaum noch auf die Effizienz der Abläufe in der Produktion aus. So bieten flexible Maschinensysteme selbst bei höheren Anschaffungskosten das wirtschaftlich effizienteste Maschinensystem für Anforderungen im Tagesgeschäft. Das Prozessmanagement belegt dies beim Vergleich der Kosten einzelner Arbeitsschritte oder auch in einem Gesamtkostenvergleich von Maschinensystemen.

Dieter Finna



Der Austausch von Druckwerken lässt sich innerhalb weniger Minuten durchführen. (Quelle: Gallus Ferd. Ruesch AG)

Digital Process hat einen digitalen Flexoplattenbelichter von XSYS in Betrieb genommen

Ausbau der Bebilderungskapazität

Das pakistanische Unternehmen Digital Process zählt zu den führenden Flexodruckplattenherstellern seines Landes. Vor Kurzem haben die Ingenieure des Reprohauses selbstständig die Installation eines neuen ThermoFlexX TFX 48 Lasers vorgenommen. Unterstützung konnten sie dabei vom XSYS-Team auf Grund der Covid-19-Pandemie lediglich aus der Ferne erfahren. Trotz dieser massiven Einschränkungen war der neue digitale Flexoplatten-Belichter bereits drei Tage nach der Ankunft in Karachi einsatzbereit.

Seit seiner Gründung im Jahr 2006 ist Digital Process (Pvt) Ltd führend bei der digitalen Flexodruckplattenherstellung in Pakistan. Mittlerweile ist es zum führenden Reprohaus des Landes avanciert und unterstützt viele der größten Druckereien sowie deren globale Markenartikler mit einem breiten Spektrum an Druckvorstufen-Dienstleistungen. Rund 65 % des Unternehmensumsatzes macht die Belichtung von Flexoplatten aus. Der 24/7-Betrieb umfasst 50 Mitarbeiter und bietet Durchlaufzeiten von nur 24 Stunden nach Kundenfreigabe der Druckdaten. Möglich wird dies durch den Betrieb von vier Produktionslinien, den Einsatz einer Vielzahl erfahrener Grafikdesigner und die Verwendung einer starken ERP-Software zur Verwaltung des Workflows.

Darüber hinaus ist Digital Process als Händler für weitere Flexo-Verbrauchsmaterialien tätig – darunter Drucksleeves, Druckfarben, Rasterwalzen, Klebebänder, Reinigungsmittel und Stanzformen, die das Unternehmen in den Nahen Osten, nach Afrika und gelegentlich auch nach Europa exportiert.



Mithilfe des digitalen Flexoplattenbelichters ThermoFlexX TFX 48 von XSYS konnte Digital Process seine Kapazitäten in der Flexoplattenfertigung signifikant erweitern.

KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG

Um die Kapazität in der Flexoplattenfertigung, die jährlich über 10.000 Quadratmeter Photopolymerplattenmaterial verarbeitet, noch weiter auszubauen, hat Digital Process vor Kurzem in einen zusätzlichen Laser zur digitalen Bebilderung von XSYS investiert. Die Wahl fiel auf einen ThermoFlexX TFX 48 als Ergänzung zu einem bestehenden ThermoFlexX TFX 60, der erst vor zwei Jahren installiert wurde. Mit der Ausweitung der Belichtungskapazität kann das Unternehmen nun hochwertige Flexoplatten für ein breites Anwendungsspektrum liefern, angefangen von Etiketten über flexiblen Verpackungen bis hin zu Wellpappenkartons und Displays.

„Unsere Erfahrung mit dem größeren ThermoFlexX 60 war großartig und es war sehr einfach, ihn in unseren Esko-Workflow zu integrieren. Nachdem wir bereits einige Tausend Maschinenstunden mit dem Laser gearbeitet haben, können wir sagen, die Technologie hat sich bewährt. Mit 5080 dpi stellen wir hochwertigste Druckplatten her, so dass unsere Kunden außergewöhnliche Druckergebnisse erzielen können“, sagt Gründer und CEO Zain Fazal und ergänzt: „Unsere

Platten gelten als die besten Flexoplatten im Land, sodass die Kunden von uns höchste Qualität und hervorragenden Service erwarten. Dies setzt uns natürlich unter Druck, aber ich sehe darin eine positive Sache, denn es bedeutet, dass wir uns ständig weiter verbessern und so auch in die beste Ausrüstung investieren.“

GEMEINSAM WACHSEN DURCH EINE SOLIDE PARTNERSCHAFT

Die Partnerschaft mit Flint Group Flexographic, die jetzt Teil des neu gegründeten Geschäftsbereichs XSYS ist, reicht bis zu den Anfängen der Firma zurück. „Die Platten, die in Pakistan bei der Gründung des Unternehmens zur Verfügung standen, waren einfach nicht gut genug für das, was wir erreichen wollten. Wir wussten, dass die Nachfrage nach höherer Qualität steigen würde, daher wandten wir uns an Flint, um deren Platten direkt zu importieren, und sie stimmten zu“, blickt Zain Fazal auf die Anfänge zurück.

Die Zusammenarbeit war für beide Seiten von Vorteil. Digital Process ist in den ersten drei Jahren exponentiell gewachsen und konnte sich sukzessive zum größten Plattenhersteller des Landes entwickeln. „Unser erster Import-

auftrag mit Flint lag weit unter der Standard-Mindestbestellmenge, aber Regional Business Manager Roy Schoettle hat die Initiative ergriffen und uns unterstützt. Infolgedessen hat sich der Marktanteil von Flint in Pakistan in den folgenden Jahren ebenfalls vervielfacht.“

Die Zusammenarbeit mit zuverlässigen Partnern, die zeitnahen Support bieten können, stellte für Digital Process über die Jahre hinweg den Schlüssel zum Erfolg dar. „Flint ist das Unternehmen, mit dem wir immer sehr zufrieden waren. Trotz der Instabilität in Pakistan in der Vergangenheit hat Flint immer zu uns gestanden und uns unterstützt“, betont der CEO.

ANSPRUCH AN HÖCHSTE QUALITÄT

Seit der Einführung der ThermoFlexX Flexplattenbelichter der zweiten Generation im Jahr 2015 wurden weltweit über 300 Maschinen installiert. Alle Maschinen werden intern entwickelt und gebaut, was XSYS laut Christophe Lievens, Director of Sales & Marketing Prepress bei XSYS, „in eine einzigartige Position versetzt, um sofort auf Anfragen von Kunden oder grundlegende Branchenveränderungen reagieren zu können.“

Die Laser von ThermoFlexX sind für ihr hochwertiges optisches System, ihre solide Bauweise und ihre Vielseitigkeit bekannt. Ein weiteres Highlight ist die einfache Bedienung und das einfache Design, das das automatische Be- und Entladen von Platten auf Knopfdruck ermöglicht. Außergewöhnliche Produktivität und clevere Innovationen sorgen dafür, dass der Ausschuss auf ein Minimum reduziert wird, während die ThermoFlexX-Screening-Technologie saubere Verläufe, satte Vollflächen und feinste Linien ermöglicht.

„Wir haben uns vor allem wegen der Qualität für den ThermoFlexX TFX 48 entschieden. Wir haben Maschinen verschiedener Hersteller verglichen. Dabei haben wir festgestellt, dass die ThermoFlexX Geräte stabil gebaut sind. Dadurch können wir sie mit höchster Geschwindigkeit ohne Bildübertragungsverluste betreiben. Dies ist von entscheidender Bedeutung, da wir uns darauf verlassen können, dass sie rund um die Uhr genaue und konsistente Qualität liefern“, begründet Zain Fazal seine Investitionsentscheidung und ergänzt: „Ich persönlich habe das Ge-

fühl, dass einige sehr engagierte Mitarbeiter an der Hard- und Software in Belgien arbeiten. Es ist klar, dass sie daran interessiert sind, bessere Maschinen herzustellen und einen größeren Marktanteil zu gewinnen, aber sie versuchen nicht, Profit aus Ersatzteilen und Verbrauchsmaterialien zu machen, wie es so oft der Fall ist.“

MITHILFE DES REMOTE-SUPPORTS SOUVERÄN DURCH DIE KRISE

Bereits vor der Pandemie verfügte XSYS über ein robustes und umfassendes Remote Support System. Jede ThermoFlexX-Maschine ist standardmäßig vollständig mit Fernwartungsfunktionen für eine vollständige Diagnose und Fehlersuche ausgestattet. Ganz gleich, wo auf der Welt Kunden ansässig sind, verfügen sie über einen einfachen Zugang zum XSYS-Engineering-Team, das sie bei allen Problemen begleitet und unterstützt. Infolgedessen konnte Digital Process trotz der Covid-19-Beschränkungen den Laser installieren und so die Plattenherstellung um die dringend benötigte Kapazität erweitern.

„Diese Installation konnte nur dank unserer fortschrittlichen Remote-Tools vorgenommen werden, die es uns ermöglichen, die Maschine einzurichten und zu kalibrieren, ohne vor Ort sein zu müssen. Um die Fokussierung, die Leistung und die Leistungsverteilung der Laserstrahlen zu messen, sind keine zusätzlichen Spezialwerkzeuge erforderlich, da alle notwendigen Tools bereits in der Maschine integriert sind“, berichtet Yves Vanryckeghem, XSYS Technical Manager APAC.

„Nach der Einrichtung des ThermoFlexX TFX 48 führte Yves Vanryckeghem alle Tests durch und konfigurierte die Maschine via Fernwartung aus Singapur. Er überwachte den gesamten Prozess und unterstützte uns sogar am Wochenende. Während dieser globalen Krise innerhalb von nur drei Tagen betriebsbereit zu sein, ist einfach großartig. Die gesamte Umstellung verlief unglaublich reibungslos und hat uns ein Gefühl der Sicherheit gegeben, dass wir uns auf XSYS verlassen können, wenn während der Pandemie etwas schiefgeht. Und das Wichtigste ist, dass wir unser Ziel, hochwertige Platten und schnelleren Service zu leisten, erreicht haben“, lobt Zain Fazal.

NEUE FARBDOSIERANLAGE FÜR FOLLMANN

Kunden erwarten heute eine schnelle Belieferung. Dabei werden nicht nur die großvolumigen Standardprodukte nachgefragt, sondern auch Sonderfarbtöne für die Hausfarben der Markenartikler oder auf Pantone und HKS basierende Fertigfarben in geringerem Volumen. Um diesen Bedarf bedienen zu können, hat Follmann seine Produktion um eine neue vollautomatische Farbdosieranlage der Firma GSE erweitert.



Die neue vollautomatische Farbdosieranlage von GSE

„Kontinuierliche Optimierung und Weiterentwicklung haben bei uns einen hohen Stellenwert – umso mehr freuen wir uns, dass unsere Produktion mit dieser neuen Anlage jetzt auf dem technisch allerneuesten Stand ist und ergänzend zu der Gesamtausstattung hocheffizient geworden ist“, sagt Roland Geiselhart, Director Business Unit Print + Packaging bei Follmann. „Zudem können wir mit der neuen Farbdosieranlage den individuellen Wünschen und Anforderungen unserer Kunden noch besser gerecht werden – sei es nach geringvolumigen Bedarfen oder der Just-in-Time-Produktion von Sonderfarbtönen. Darüber hinaus ermöglicht diese Anlage die Bemusterung neu- oder weiterentwickelter Rezepturen in einem sehr effizienten und schnellen Verfahren.“

Mit dieser Anlage können bereits sehr kleine Einzelbedarfe wie beispielsweise 10 kg pro Farbtön bis hin zu 200 kg schnell und wirtschaftlich produziert werden. Die neueste Softwareversion unterstützt das komplette Datenmanagement, und zu dosierende Rezepturen werden in einer Datenbank bereitgehalten.

„Der Zeitbedarf für eine sehr genaue Dosierung der Einzelkomponenten ist sehr gering, die Reproduzierbarkeit extrem hoch. Dadurch liefern wir Produkte schnell und mit hoher Genauigkeit und Konstanz. Mögliche Fehlerquellen sind aufgrund der ausgefeilten Software in Verbindung mit der präzise arbeitenden Hardware fast ausgeschlossen“, erläutert Roland Geiselhart.

Ein Strom aus Daten und Papier ist Basis für die moderne Buchproduktion

Reibungsloser Buchfluss

Die Herstellung von Büchern mit Umfängen über 1.000 Seiten – insbesondere für Verlage aus den Bereichen Recht, Wirtschaft, Steuern (RWS) – stellt hohe Anforderungen. Zugleich wächst der Bedarf nach kurzfristig lieferbaren aber immer kleiner werdenden Auflagen. Mithilfe neuer Hard- und Software, einer effizienten Prozesskette und jeder Menge Erfahrung meistert das Team von Eberl & Koesel diese Herausforderungen mit Bravour.

Is aus unbedrucktem Papier ein fertiges Buch entsteht, brauchte es klassischerweise viele einzelne Arbeitsschritte: Druckplatten wurden erstellt, Bogen gedruckt, gefalzt und zusammengetragen, anschließend geklebt oder geheftet und der Buchblock schließlich dreiseitig beschnitten, bevor er in die Buchdecke eingehängt wurde. Dieses aufwändige Prozedere kann man natürlich mit moderner Digitaldrucktechnik umgehen – zumindest für Bücher, die häufig auf dünnem Papier im digitalen Rollendrucksystem bei Eberl & Koesel produziert werden. Die Produktionslinie bedruckt das Papier, falzt, presst, klebt und schneidet in einem Zug, sodass am Ende fertige Buchblöcke das Aggregat verlassen. Dieser durchgängige Prozess – von der Papierrolle zum fertigen Block – ist der wichtigste Faktor, um umfangreiche Bücher in niedriger Auflage kurzfristig und wirtschaftlich zu produzieren.

Der Bedarf von Anwälten, Richtern, Notaren, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern an gedruckten Gesetzestexten ist immer noch da, wenn auch nicht mehr ganz so groß wie in der Vergangenheit. Für die etwa 30 namhaften deutschsprachigen Verlage und Ver-



Vor dem Kauf prüfte Eberl & Koesel Druck- und Weiterverarbeitungsmaschinen verschiedener Anbieter. Die Canon ProStream 1800 und die PF7 von Hunkeler haben letztendlich überzeugt.

lagsgruppen im Segment für Recht-WirtschaftSteuern bedeutet dies, dass sie ihre umfangreichen, oft zwei oder dreitausend Seiten starken Nachschlagewerke bei sinkenden Auflagenzahlen möglichst wirtschaftlich produzieren müssen. Und weil sich Gesetze immer wieder ändern, sind regelmäßige Aktualisierungen nötig oder Nachdrucke in kleiner Auflage, wenn die Bücher ausverkauft sind.

DIE HOHEN UMFÄNGE BLEIBEN, DOCH DIE AUFLAGEN SINKEN

„Auflagen von 200, 500 oder 1.000 Exemplaren mit mehreren tausend Seiten, wie sie die Verlage heute mehrfach im Jahr benötigen, sind mit den klassischen Produktionsprozessen wirtschaftlich nicht rentabel“, erklärt Hans-Georg Trentz, Kundenberatung Außendienst von Eberl & Koesel. „Im Digitaldruck hingegen fallen die Fixkosten aus dem Offsetdruck weg, kleine Auflagen ab 200 Exemplaren sind daher wirtschaftlich interessanter. Die Verlage können sie in kürzeren Abständen nachproduzieren und bleiben lie-

ferfähig, müssen aber nicht so stark wie früher in Vorleistung gehen und sparen zusätzlich Lagerkosten.“

Die langjährige Erfahrung im Unternehmen sowie die optimierten Produktionsabläufe der neuen Hard und Software „Eberl & Koesel BookFlow“ ermöglichen den Kunden die höchste Prozesssicherheit sowie Schnelligkeit und Qualität in der Produktion. Neben den RWS-Verlagen mit ihren Gesetzestexten ist dies auch ein interessantes Angebot für Religions-, Fach- und Publikumsverlage sowie Werbetreibende aus der Industrie.

Nur von Druck oder Druckmaschine zu sprechen, wird den Arbeitsabläufen im Eberl & Koesel Book Flow deshalb nicht gerecht: „Wir reden hier definitiv von der ‚next generation‘ der Buchherstellung“, sagt Geschäftsführer Joachim Kühn. „Wir produzieren inzwischen in einer integrierten Prozesskette, die die Herstellung vom Auftrag bis zur Versandrampe durchorganisiert und die Produkte in einem effizienten Fluss durch das Unternehmen leitet.“

Mit einem konventionellen Druckauftrag, wie er früher üblich war, hat das nur noch wenig zu tun. Statt vieler einzelner Arbeitsschritte wie Papierbestellung, Druckplattenherstellung und anschließend Drucken, Falzen, Zusammentragen und Ableimen beginnen digitale Druckaufträge heute im Internet. „Unsere Kunden laden die Druckdaten in einem Portal selbst hoch, anschließend fließen sie automatisch an die Maschine, die daraus in einem Zug den fertigen Buchblock produziert“, erläutert Joachim Kühn. „Statt all der früher üblichen Einzelschritte haben wir diese äußerst effiziente, durchgängige und wirtschaftliche Prozesskette entwickelt.“

Kernelemente dieser Kette sind die zwei hochmodernen Aggregate, die Eberl & Koesel im Frühjahr 2021 neu erworben hat. Hierbei handelt es sich um eine digitale Rollendruckmaschine Canon ProStream 1800 und eine Weiterverarbeitungslinie des Schweizer Herstellers Hunkeler. Diese kann die eben bedruckte Papierbahn direkt von der Druckmaschine übernehmen und

falzt, schneidet und klebt sie sofort zu fertigen Buchblöcken zusammen, die anschließend inline gepresst werden.

„Wir haben mehrere Druck und Weiterverarbeitungsmaschinen von unterschiedlichen Anbietern geprüft und ausführlich getestet“, berichtet Bereichsleiter Birsan Gülmez, der an der Investitionsentscheidung maßgeblich beteiligt war, „diese beiden haben uns am meisten überzeugt. Die Anlage, kombiniert mit unserer fünfjährigen Erfahrung und unserem Know-how im digitalen Rollendruck, ermöglicht es uns, den Verlagen auch und insbesondere im Bereich des Dünndrucks einen am Markt einzigartigen Service anbieten zu können.“

VIERFARBIGER DIGITALER ROLLENDRUCK AUF DÜNNEM PAPIER

Laut Birsan Gülmez waren es maßgeblich drei Aspekte, die zur Entscheidung für die Canon-Hunkeler-Lösung beigetragen haben. Die für die Bedürfnisse der Eberl & Kösel-Kunden optimierte Breite, die andere Maschinen nicht bieten können, ist ein wichtiger Faktor, um Bücher wirtschaftlich zu produzieren. Die Maschine bietet bei höheren Geschwindigkeiten eine bessere Auflösung und brillante Farben – ein Argument, das sowohl hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit als auch der Qualität überzeugt. Zudem war von Anfang an klar, dass die Verarbeitung von Dünndruckpapier möglich sein würde. „Andere Hersteller hätten sich mit ihren Maschinen an diese Anforderung erst heranarbeiten müssen“, berichtet Birsan Gülmez, „aber wir wollten nicht experimentieren und womöglich wieder und wieder testen, sondern gleich sicher und mit hoher Qualität durchstarten. Damit war unsere Entscheidung schließlich klar.“ Zumal die Maschine einen weiteren Vorteil bietet: Eingebaute Hochgeschwindigkeitskameras scannen kontinuierlich die laufende Bahn und kontrollieren die Qualität. Die Kameras erkennen, wenn eine Druckdüse verstopft ist, und steuern automatisch dagegen. So lassen sich die im Digitaldruck bekannten ‚Missing Lines‘ während der Produktion vermeiden.

Der Clou ist für Birsan Gülmez jedoch die Kombination von Druck und integrierter Weiterverarbeitung zum Buchblock: „Ich glaube, letztlich ist

das, was bei der Anlage nach dem Druck passiert, sogar die wichtigere Komponente, denn die Verarbeitung von dünnem Papier zu kompletten Buchblocks ist relativ schwierig, und es gibt nur wenige Anbieter auf dem Markt, deren Maschinen das wirklich gut können. Ich bin froh, dass wir künftig auch die Dünndruckpapiere für die RWS-Bände unproblematisch und in hoher Qualität verarbeiten können.“

Geschäftsführer Joachim Kühn bestätigt diese Einschätzung: „Alle Papiere unter 40 Gramm gelten als Dünndruckpapiere. Bedrucken konnten wir sie schon immer und auch auf klassische Weise weiterverarbeiten. Unsere neue Linie bietet uns künftig aber einen in höchstem Maße optimierten Produktionsfluss.“ Die Druck- und die Weiterverarbeitungseinheiten wurden hierfür leicht an die Bedürfnisse von Eberl & Kösel und seine Kunden angepasst. Wichtiger für die Zukunft ist aber, dass beide Maschinen updatefähig sind, in den kommenden Jahren mit der technischen Entwicklung Schritt halten werden und der Eberl & Kösel BookFlow so langfristig State-of-the-Art bleiben wird.

Tatsächlich endet die Produktionsstrecke jedoch noch nicht, wenn am Ende der Weiterverarbeitungslinie die geschnittenen und bereits geklebten Buchblöcke aus der Maschine kommen. Auch die nächsten Arbeitsschritte wie die Anfertigung von wertigen Einbänden und das Einhängen der Buchblöcke in die Decke finden direkt im selben Gebäude statt. Diese kurzen Wege sparen Zeit und Transportkosten und ermöglichen den Verlagen so eine günstige und verlässliche Kalkulation sowie eine schnelle und sichere Verfügbarkeit der Produkte am Markt.

„Ich habe erlebt, wie wenige Betriebe digitale InlineProduktion beherrschen“, erzählt Joachim Kühn, „und noch weniger können das Ganze dann direkt zum Buchblock weiterverarbeiten. Uns kommt zugute, dass wir wirklich alle Kompetenz bei Eberl & Kösel vereint und hier schon mehrjährige Erfahrung mit dem Digitaldruck haben. Schließlich war Kösel eine der ersten Druckereien, die mit dem digitalen Druck von Büchern vor mehr als fünf Jahren erfolgreich durchgestartet ist.“

NACHHALTIGE PRODUKTION

Bei aller Effizienz stellt sich jedoch auch die wichtige Frage, ob die neue Produktionslinie auch mehr Nachhaltigkeit bietet. Beide Maschinen – das Canon Rollendrucksystem und die Hunkeler Weiterverarbeitungslinie – verbrauchen gerade einmal halb so viel Energie wie ihre Vorgänger. Hinzu kommen zwei Aspekte, die die Buchproduktion in dem neuentwickelten System wesentlich ressourcenschonender machen als früher: „Durch die niedrigeren Auflagen, die jetzt möglich sind, produzieren die Verlage nur den wirklich benötigten Bedarf und müssen weniger Bücher vernichten, wenn schnell Aktualisierungen nötig sind – das ist ja die Grundidee des On-demand Druckens. Und da Digitaldruckmaschinen stückgenau produzieren, haben wir auch spürbar weniger Abfall aus Zuschuss und Makulaturpapier“, erläutert Joachim Kühn.

EIN GANZES SORTIMENT VON DÜNNDRUCKPAPIEREN AUF LAGER

Ein Aspekt, der die Produktion von Kleinauflagen für die Verlage bisher zusätzlich erschwert hat, ist der Papiereinkauf. „Dünndruckpapier kann man

Die PF7 von Hunkeler übernimmt die bedruckte Papierbahn direkt von der Druckmaschine und falzt, schneidet und klebt sie zu fertigen Buchblöcken zusammen.

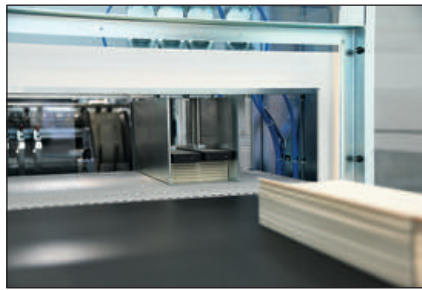


erst ab einer Menge von mehreren Tonnen kaufen, geringere Mengen sind schwierig“, erklärt Kundenberater Hans-Georg Trentz. „Früher haben die Druckereien einfach 20 Tonnen ins Lager gelegt und im Laufe der Zeit verdruckt. Das gibt es heute nicht mehr, weil diese Lager zu viel Kapital binden. Deswegen haben wir ein standardisiertes System entwickelt, das es den Verlagen ermöglicht, Kleinauflagen zu drucken, ohne große Mengen an Papier zu bevorraten.“

Dazu hat Eberl & Koesel gängige Papiere in unterschiedlichen Grammaturen und Breiten immer am Lager und definiert Produktionswochen für die verschiedenen Sorten. Auf diese Weise lassen sich effiziente Produktionsstränge für die Kleinauflagen organisieren und häufiges, zeitraubendes Umrüsten vermeiden. „Mit unseren Kunden verabreden wir Terminpläne für die Produktionen, die dann quasi auf Knopfdruck laufen und sicher zum fest vereinbarten Zeitpunkt angeliefert werden können“, schildert Hans-Georg Trentz. Und damit die Kunden nicht auf schriftliche Druckangebote warten müssen, stellt Eberl & Koesel ihnen einen OnlineKalkulator zur Verfügung, mit dem sie selbst ihre Kosten ermitteln können. Die Druckdaten übermitteln die Verlage dann über eine Schnittstelle an eine automatisierte Datenprüfung und die Produktionslinie.

ONLINE-KALKULATOR, DATEN-SCHNITTSTELLE UND AUTOMATISCHE DATENPRÜFUNG

Durch diese transparente Kostenstruktur und die effiziente Kleinauflagenproduktion bietet der VierfarbDigitaldruck von der Rolle auch Verlagen aus anderen Sparten als RWS und Religion die Möglichkeit, mit kleinen Auflagen zunächst den Markt zu testen. „Das ist attraktiv für viele Verlage, weil sie so rasch auf sich verändernde Marktentwicklungen reagieren können“, weiß Hans-Georg Trentz, ergänzt jedoch: „Mit Einzelaufträgen kommt man eher weniger in den Genuss von Eberl & Koesel BookFlow. Schließlich müssen Datenschnittstellen und kundenindividuelle Kalkulationstools eingerichtet werden. Wir sprechen also über – mal größere, mal kleinere – Kooperationen und mittel- bis langfristige Partnerschaften.“



Nach dem Falzen, Schneiden und Kleben werden die fertigen Buchblöcke inline gepresst.

Ein Verlag, der seit 2018 im Rahmen solch einer Verabredung bei Eberl & Koesel druckt, ist Reclam. Markenzeichen des Verlags, der auch Weltliteratur in hochwertiger Ausstattung herausgibt, ist seit vielen Jahrzehnten die Universal-Bibliothek: mit Literatur von Goethe und Schiller bis zu Allende, Houellebecq und Morrison, die man klassensatzweise in jedem Deutschkurs in der Oberstufe findet. Aus der umfangreichen Backlist druckt Reclam monatlich bis zu 100 Titel nach. Dafür hat Eberl & Koesel das Reclam Produktionssystem (RPS) aufgebaut: In einem automatisierten Workflow kündigt der Verlag Titel an und schickt per Knopfdruck über eine Schnittstelle Daten auf die Druckmaschine. Die Vereinbarung legt dabei fest, welche Papiersorten Eberl & Koesel für Reclam immer auf Lager hat, und fixiert Datenanlieferung und Liefertermine.

„Solche Kooperationen sind sehr attraktiv, denn sie bedeuten Wirtschaftlichkeit und Sicherheit für beide Seiten. Wir können den Verlagen mit unserer großen Erfahrung und den optimierten Abläufen erstklassige Qualität garantieren. Die abgestimmten Terminpläne bieten ihnen stabile Lieferrhythmen und unser Papierlager eine niedrigere Kapitalbindung“, so Hans-Georg Trentz.

Der automatisierte, XML-basierte Workflow ermöglicht außerdem eine hohe Flexibilität in Bezug auf kurzfristige Umfang- oder Auflagenfestlegung. Das kommt den aktuellen Bedürfnissen der Verlage aus dem RWS-Segment, aber auch der Belletristik und den Religionsverlagen sehr entgegen. In einem sich ständig verändernden Markt bietet ihnen das hochmoderne Produktionskonzept die genau richtige Kombination aus Freiheit, Stabilität und Sicherheit. **Sigrid Frank-EBlinger**

DP LENTICULAR ERWEITERT SEIN PORTFOLIO

DP Lenticular hat die beliebte Lentikularfolie Motion 20 LPI LF-54° in einem neuen Bogenformat auf den Markt gebracht. Nach intensiven Gesprächen mit Kunden aus dem Bereich Großformatdruck wurden neue 2,5 m große Bogen entwickelt, um die Produktionsflexibilität zu erhöhen. Die neuen Bogen sind ab sofort neben den bereits vorhandenen 1,80 m großen Bogen erhältlich.

Des Weiteren ist die Lentikularfolie Motion 20 LPI LF-54° wieder vorrätig. Diese Folie unterstützt großformatige Bilder mit dynamischen Effekten wie Flip, Zoom und Morphing sowie alle Arten von Animationen. Mit einem großen Betrachtungswinkel von 54° und einer Stärke von 1,95 mm ermöglicht sie die Herstellung animierter Lentikularbilder auf Flachbett-Digitaldruckern und Kaschiersystemen. „Kunden haben uns gebeten, diese äußerst beliebten Folien in einem größeren Format anzubieten. Wir wollten sicher sein, dass das Produkt unsere engen Toleranzen einhalten würde. Jetzt freuen wir uns sehr, dass wir die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden durch die Markteinführung dieser Folien erfüllen können“, schildert Daniel Pierret, Gründer und Geschäftsführer von DP Lenticular.

Als jüngster Neuzugang ergänzen sie das Portfolio von DP Lenticular, insbesondere die nachhaltige Lentikularfolie 75 LPI Lenstar ECO. Sie ist das marktwidrigste einzige Produkt, das zu 50 % industriell recyceltes Harz enthält. 75 LPI Lenstar ECO eignet sich für nahezu alle Offsetdruckmaschinen und wird in einer Bogengröße von 711 x 508 mm angeboten. Sie wurde entwickelt, damit Druckdienstleister ihre Nachhaltigkeitsziele erreichen können. Die auf einfaches Schneiden und Veredeln ausgelegte Folie besticht durch eine hohe optische Klarheit, eine hohe Stoßfestigkeit, Bedruckbarkeit und Stabilität in der Druckmaschine.

Derzeit werden auch neue polypropylen Microflex-Lentikularrollen für die Markenauthentifizierung sowie den Etiketten- und Sicherheitsdruck produziert. Die dünne Folie verfügt über eine durchgehende eingeprägte Linienmatrix auf einer Seite und eine bedruckbare Hochglanz-Oberfläche auf der anderen Seite. Microflex ist für den Flexo- und Offsetdruck, jedoch nicht für den Bogendruck geeignet. Das Material lässt sich gut bedrucken, ist druckstabil und zu 100 % recyclingfähig.

Xeikon erweitert seine Wall Decoration Suite um die neue CX50

Wanddekor in kleinen Auflagen

Mit der neuen Xeikon CX50 bringt das Unternehmen eine umweltfreundliche und wirtschaftliche digitale Drucklösung für die moderne Tapetenproduktion auf den Markt. Die neue Digitaldruckmaschine ist ein wesentlicher Bestandteil der Wall Decoration Suite und mit deren maßgeschneiderter und umweltfreundlicher Trockentoner-Technologie mit erweitertem Farbraum ausgestattet.

Die Xeikon Wall Decoration Suite stellt eine effiziente Komplettlösung mit Inline-Verarbeitung dar, die entwickelt wurde, um kreative Wanddekorationen in kleinen Auflagen zu produzieren. Mit der neuen CX50 reagiert Xeikon auf die Nachfrage der Verbraucher nach individualisierten Innendekorationen und einer maximalen kreativen Freiheit auf einem breiten Spektrum von Bedruckstoffen, die aus jedem Druckprodukt ein Unikat macht.

„Wir haben praktisch eine automatische End-to-End-Fertigungslinie erstellt, die eine qualitativ hochwertige, versandfertige hülsenlose Rolle ausgibt. Zwischen dem Einstiegsmodell Xeikon 3050 REX und unserer Premium-Version Xeikon CX500 fügt sich die Xeikon CX50 nahtlos in unser Portfolio für Wandbeläge ein. Wer auf eine höhere Druckgeschwindigkeit Wert legt, kann ein Upgrade von 20 m/min auf 30 m/min vornehmen. Mit der Trockentoner-Technologie von Xeikon und dem erweiterten Farbmanagement mit Schnittstellen einer neuen Generation und Cloud-Anbindung bietet die Simplex-Digitaldruckmaschine Xeikon CX50 eine größtmögliche Gesamtanlageneffektivität (OEE) und kleinstmögliche Gesamteinsatzkosten (TCO)“, erklärt Dimitri Van Gaeve, Market Segment Director for Graphic Arts.



Die neue CX50 fügt sich zwischen dem Einstiegsmodell 3050 REX und der Premium-Version CX500 nahtlos in Xeikons Portfolio für Wandbeläge ein.

WIRTSCHAFTLICHE KOMPLETTLÖSUNG

Obgleich das Geschäft mit Wanddekorationen ein sehr großes Potenzial aufweist, haben Online-Einkäufe, strengere Umweltauflagen und die Nachfrage der Verbraucher nach personalisierten Produkten die Barrieren für konventionelle Tapetenproduzenten erhöht. Xeikon hat es sich zum Ziel gesetzt, seinen Kunden zu helfen, die Rentabilität ihres Geschäfts mit seinen kreativen Lösungen zu verbessern und deren Wachstum zu fördern. Daher hat das Unternehmen mit seiner Wall Decoration Suite eine wirtschaftliche Komplettlösung entwickelt, die es den Kunden ermöglicht, sich umfassende Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

Wie alle anderen Druckmaschinen von Xeikon wird auch die CX50 von dem leistungsstarken digitalen Frontend (DFE) X-800 gesteuert, um einen vollautomatischen Betrieb und eine nahtlose Integration zu gewährleisten. Der DFE-Workflow von Xeikon ist ein Alleinstellungsmerkmal und in gängige ERP- und MIS-Systeme integrierbar. Er ist bei allen Trockentoner-Lösungen von Xeikon identisch und bietet unter anderem eine Poster-Layout-Funktion für Wandbilder und Wandbeläge, um eine hohe Passergenauigkeit und nahtlose Installation sicherzustellen. Ein in die Druckmaschine integriertes Inline-Spektrofotometer sowie eine als Option angebotene Register-Prüfkamera garantieren eine hochgenaue Farbproduktion. Die CX50 gewährleistet eine be-

eindruckende Farbkonstanz und einen erweiterten Farbraum. Der von Xeikon entwickelte Trockentoner wird in den Farben CMYK, Rot, Blau, Grün, Orange und Magenta angeboten. Darüber hinaus sind jedoch auch weitere Farben, wie beispielsweise das in nur einem Durchgang auftragbare Deckweiß sowie Farben, die auf Kundenwunsch produziert werden, erhältlich. Die Inline-Verarbeitungslinie wurde speziell an die Wall Decoration Suite von Xeikon angepasst und umfasst die Inline-Lackierung mit wasserbasierten Farben, eine Schneidvorrichtung, die Resteabfuhr sowie einen hülsenlosen Aufwickler. Damit wird in nur einem Arbeitsablauf eine vollkommen fertige und versandbereite Tapetenrolle ausgegeben.

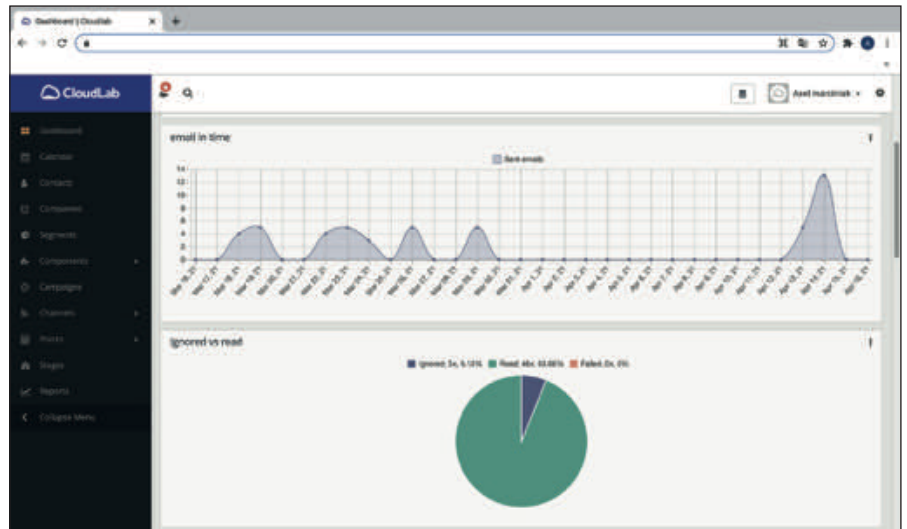
„Es gehört zu dem von Xeikon gegebenen Nutzenversprechen, dem Markt verschiedene Optionen anzubieten, die das Geschäftswachstum der Kunden unterstützen. Wir sind davon überzeugt, dass eine erfolgreiche und wirtschaftliche Investition in eine digitale Produktionslösung dann am besten funktioniert, wenn sie auf dem erwarteten, realistischen Druckvolumen basiert. Die Druckmaschine Xeikon CX50 bietet sich insbesondere für Kunden an, die Wanddekorationen mit flexiblen Auftragsvolumen und in kleiner Stückzahl produzieren. Durch das optionale Upgrade auf eine höhere Druckgeschwindigkeit stellt die Investition in diese Druckmaschine das zukünftige Geschäftswachstum sicher“, so Dimitri Van Gaeve.

Xmedia automatisiert crossmediale Marketingkampagnen für Web-to-Print-Shops

Bausteine für ein automatisiertes Marketing

Wir alle kennen die vielfältigen Mechanismen und Werbemöglichkeiten, mit denen große Onlineportale uns mit gezielten Erinnerungen, Aufforderungen, Rabatt- und Gutscheinangeboten dazu animieren möchten, einen Einkauf doch noch abzuschließen oder abermals Kunde zu werden. Ließe sich ein solches Marketing-Konzept, das gezielt, personalisiert und individualisiert Shop-Abbrecher oder treue Bestandskunden anspricht und zum Einkauf animieren soll, nicht auch auf Web-to-Print-Portale übertragen? Doch nur wenige verfügen über das dafür erforderliche Marketing-Know-how. Mit dem neuen Kampagnen-Builder Xmedia hält CloudLab nun ein leistungsstarkes Tool bereit, auf dessen Grundlage ein personalisiertes, automatisiertes Marketing für den eigenen Web-to-Print-Shop nur wenige Klicks entfernt ist.

Wer als Nicht-Marketing-Profi vor der Aufgabe steht, eigene Kampagnen zu kreieren, um sein eigenes Geschäft anzukurbeln und dabei sogar den Anspruch hat, crossmedial mit dynamischen Inhalten zu agieren, der stand bis dato vor einer schier unlösbaren Herausforderung. Daher sah die Praxis bis jetzt so aus, dass diejenigen, die über das notwendige Budget verfügen haben, auf Marketing-Fachleute setzten, die zwar Profis für Werbung sind, jedoch nur wenig Ahnung vom jeweiligen Geschäft ihres Kunden haben. Warum also länger versuchen, einem Marketer das ei-



Mithilfe des Dashboards wird jede angestoßene Marketingaktion messbar und der Webshop-Betreiber erhält einen lückenlosen Überblick über die jeweiligen Reaktionen des einzelnen Kunden.

gene Business zu erklären, wenn man stattdessen mit ein paar cleveren Bausteinen selbst in die Lage versetzt werden kann, ohne Programmierkenntnisse, dynamische Inhalte zu generieren und so dafür zu sorgen, dass unterschiedlichen Kunden auch unterschiedliche Produkte angeboten werden, um so seine Einkünfte zu maximieren? Denn niemand kennt das eigene Geschäft besser als man selbst.

DAS MARKETING SELBST IN DIE HAND NEHMEN

Der renommierte Web-to-Print- und e-Commerce-Spezialist für Druckereien, CloudLab, nahm diese Überlegungen zum Anlass, ein leistungsstarkes Tool zu entwickeln, das es seinen Anwendern ermöglicht, unabhängig Marketingkampagnen wie ein Profi zu entwickeln. Print-Marketing, E-Mail-Marketing, Online-Marketing, das gesamte crossmediale Marketingspektrum wird hierbei mit abgedeckt. Auf Basis von Xmedia können individuelle Workflows erstellt werden, die auf verschiedenen Aktionen, Logiken und Entscheidungen basieren und es dem Nutzer erlauben, relevante personalisierte Inhalte für ihre Kampagnen über sämtliche mediale Kanäle zu steuern. Egal ob ein Warenkorbabbrecher, verlorener Kunde, großer Geldausgeber, anonymer Besucher, loyaler Kunde oder

Neukunde – mit Xmedia erhält man die Voraussetzung, jeden potenziellen Kunden durch die individuelle Ansprache genau dort abzuholen, wo er sich befindet, und sämtliche Marketingaktionen gezielt auf ihn abzustimmen. Dabei wird selbstverständlich mit berücksichtigt, welche Freigaben bereits vom Kunden, bzw. Website-Besucher erteilt wurden. Liegt bereits eine DoubleOptIn-Berechtigung vor (Registrierung inklusiver anschließender E-Mail-Bestätigung), lässt sich ein individuelles Mail versenden, das von „Hey, wir vermissen Dich“ bis „Dein Warenkorb wartet auf Dich“ inklusive der Abbildung dort abgelegter Waren reicht. Steht die DoubleOptIn-Berechtigung noch aus, lässt sich stattdessen automatisiert eine personalisierte Postkarte oder eine Broschüre mit einer maßgeschneiderten Rabattaktion verschicken.

„Mit der Entwicklung von Xmedia haben wir einen häufigen Kundenwunsch realisieren können und haben eine Crossmedia-Lösung entwickelt, die es unseren Kunden erlaubt, Shopabbrecher automatisiert wieder abzuholen oder gezielt Goodies in Form von Gutscheinen und Rabatten für regelmäßige Kunden zu verteilen“, schildert Axel Marciniak, Sales Manager CloudLab. „Unser großer Vorteil besteht darin, dass wir – anders als vergleichbare Systeme wie EFI Mar-

ketDirect Crossmedia (ehemals Direct-Smile) und XMPie, vollständig offen sind. Auf Grund dieses Open-Source-Fundaments steht dieses Tool nicht nur Cloud-Lab-Anwendern, die einen PrintQ basierten Webshop betreiben, offen, sondern jedem, der sich dazu entschließt, seine Kommunikation zu automatisieren, und es lässt sich in jeden bestehenden Web-auftritt integrieren.“

IN WENIGEN SCHRITTEN ZUR EIGENEN KAMPAGNE

Mit Xmedia steht Anwendern eine breite Auswahl an vorgefertigten Marketingbausteinen zur Verfügung, die sich selbstverständlich in Bild- und Textauswahl individuell an die Anforderungen und Vorgaben des Kunden mit nur wenigen Handgriffen durch den Kunden selbst anpassen lassen. Auf Basis dieser vorgefertigten Bausteine können Betreiber von Web-to-Print-Shops die Konzeption ihrer Marketingkampagnen selbst in die Hand nehmen.

„Mit Xmedia können Anwender ihre eigenen Workflows in Form von Tree-maps, basierend auf Entscheidungen, Aktionen und Bedingungen, individuell konfigurieren und die Customer Journey nach ihrem Belieben beeinflussen. Unser Drag-and-Drop-System ermöglicht eine schnelle Umsetzung ihrer Strategien“, erläutert Axel Marciniak.

Das Baukastenprinzip erlaubt es auch dem unerfahrenen Anwender unmittelbar loszulegen. Lediglich ein paar wichtige Überlegungen gilt es im Vorfeld zu treffen. Um dynamische Inhalte gezielt einzusetzen, ist es natürlich vorab erforderlich, einzelne Kundensegmente zu definieren. Unterschiedliche Zielgruppen brauchen unterschiedliche Ansätze, und diese lassen sich nur mit einer klaren Kundensegmentierung definieren. Xmedia bietet hierfür einen entsprechenden

Filter, der über eine große Auswahl an vordefinierten Kundenkategorien verfügt, die sich mit nur wenigen Klicks aufrufen lassen. Auf diese Weise wird eine Zerstreuung vermieden und die Ansprache ist stets zielgerichtet.

„Das digitale Geschäft kennt keine Grenzen. Wir wollen unseren Kunden einen signifikanten Wettbewerbsvorteil durch die Analyse des Kundenverhaltens ihrer Kunden verschaffen. Ob stiller Besucher oder treuer Stammkunde – das Xmedia-System lässt keine Daten verloren gehen und gibt Auskunft über die Region, das Kaufverhalten, die Interessen, die Kauffrequenz, die Loyalität oder das Endgerät“, erläutert Axel Marciniak.

Nach der Auswahl des Kundensegments geht es dann an die Vernetzung der jeweiligen Pfade. So bietet Xmedia die Möglichkeit zwischen Entscheidungen, Aktionen und Bedingungen auszuwählen. Eine Entscheidung fällt dann, wenn ein Kontakt beschließt, tätig zu werden oder eben nicht. So entscheidet beispielsweise nach dem Versenden einer E-Mail der Empfänger, ob er diese öffnet oder nicht. Eine Aktion verkörpert dann einen von Xmedia ausgeführten Prozess. Dieser könnte z.B. so aussehen, dass sich bei einer Inaktivität des Empfängers seit sechs Monaten automatisch die Punktzahl des Leadscore Rankings verringert. Eine Bedingung basiert auf bekannten Profildaten oder eingereichten Formulardaten. Bestellt beispielsweise ein Kunde seit über einem Jahr keine Produkte, lässt sich automatisiert eine Reaktivierungs-E-Mail verschicken. Auch das Bewerben der neuesten und für den Kunden besonders interessanten Produkte auf einer individuellen Landing Page bildet hierbei ein nicht zu unterschätzendes Element.

KAMPAGNERGEBNISSE ALS WICHTIGE INDIKATOREN

Die Ergebnisse der jeweiligen Kampagnen,

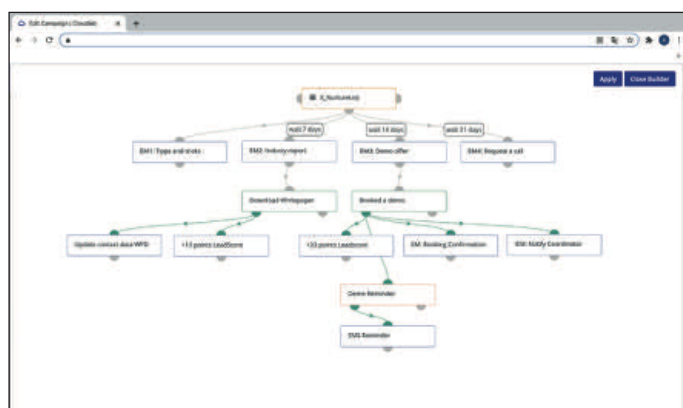
die man über einen bestimmten Zeitraum gewinnt, geben wichtige Hinweise für eine Verfeinerung der jeweiligen Maßnahmen. Die erforderlichen Anpassungen der Kampagnen erfolgen direkt in Xmedia. Wer gezielt die Besuche seiner Webseite verfolgt, kann sie anschließend in Leads umwandeln. Hierbei handelt es sich um ein Ranking-System der Besucher, bei dem sich Punkte für positive oder negative Erfolge verteilen lassen. Je höher oder niedriger das Leadscore-Ranking ausfällt, desto performanter sind die Ergebnisse, und die so gewonnenen Daten tragen zur Entwicklung und Optimierung der jeweiligen Marketingstrategie bei.

„Personalisierung verkörpert die Essenz des Content-Managements. Je persönlicher man als Marke mit seinen Kunden kommuniziert, desto stärker ist die Kundenbindung. Dynamische Inhalte steigern den Umsatz jedes Webshops“, betont Axel Marciniak.

EIN TOOL – UNENDLICHE MÖGLICHKEITEN

Mit Xmedia kann der Anwender vom Verhalten seiner Kunden auf seiner Webseite lernen und das Verhalten der Besucher besser verstehen. Auf Basis sämtlicher verfügbarer Kundendaten lässt sich das gesamte Spektrum des Omnichannel-Marketings auf einer einzigen Oberfläche automatisieren und das eigene Marketing direkt im eCommerce- oder CRM-System integrieren. Auf diese Weise lassen sich die gesamte Customer Journey nach den eigenen, individuellen Vorstellungen gestalten und gezielte Cross- und Upselling-Aktionen starten.

„Mit Xmedia halten wir das perfekte Tool für eine 360° Marketing Automatisierung bereit, damit Printshop-Betreiber ihre eigenen Kampagnen kreieren können, und liefern damit das gesamte Rüstzeug, um direkt loszulegen“, fasst Axel Marciniak zusammen. „Doch natürlich beschränkt sich unsere Lösung nicht allein auf das Bewerben des eigenen Webshops. Ich sehe darin auch eine spannende Perspektive für Dienstleister, die auf der Grundlage von Xmedia nicht nur den Umsatz ihres eigenen Shops erhöhen wollen, sondern auch als Marketing- und Kommunikations-Dienstleister für andere Unternehmen fungieren wollen. Schließlich gibt es zahlreiche Unternehmen, die diese Prozesse gerne outsourcen würden.“



Individuell angepasste Workflows in Form von Tree-maps, basierend auf Entscheidungen, Aktionen und Bedingungen, ermöglichen mittels Drag and Drop eine schnelle Konfiguration der jeweils angestrebten Marketingaktionen.

Kurz zeigt, dass digitale Veredelung und Nachhaltigkeit kein Widerspruch sein müssen

Ausdrucksstarke Veredelungen

Der Spezialist für Transferdekorationen Leonhard Kurz hat auf der virtual drupa spannende Innovationen rund um die Druckveredelung präsentiert. Markante Highlights verkörperten hierbei das neue Druck- und Veredelungssystem DM-Maxliner für die digitale Spot- und Relieflackierung sowie das neue Kalttransferprodukt KPS SX+ und die brandneue Heißprägequalität MSU. Darüber hinaus stellt das Unternehmen Designern mit Dreamcomposer eine Software zur Verfügung, mit der hochwertige Verpackungsdesigns in 3D visualisiert werden können.

Ist es möglich, mit Produktverpackungen Aufmerksamkeit zu erregen, dabei jedoch sowohl nachhaltig als auch preisbewusst zu wirtschaften? In verschiedenen Online-seminaren demonstrierte der Oberflächenspezialist Kurz im Rahmen der virtual.drupa, wie dies möglich wird und zeigte unter dem Motto „The Nature of Attraction“ Brandownern und Verarbeitern, wie sie die aktuellen Herausforderungen in der Druckveredelung meistern können. Darüber hinaus präsentierte das Unternehmen selbstverständlich auch einige spannende Innovationen rund um die Veredelung und das Verpackungsdesign und rückte dabei auch das Thema Nachhaltigkeit in den Vordergrund.

DER ALLESKÖNNER FÜR BOGENANWENDUNGEN

Um maximale Kosteneffizienz in der Kalttransfer-Veredelung zu ermöglichen, hat Leonhard Kurz eine neue Kalttransferformulierung entwickelt.



Die neue Formulierung besticht durch ihren brillanten Glanz und ist selbst für anspruchsvolle Designs und Verläufe geeignet. Das Bild zeigt eine mit dem neuen Kalttransferprodukt KPS SX+ veredelte Schokoldadenverpackung.

Bei dem neuen Kalttransferprodukt KPS SX+ handelt es sich um ein Multitalent für Bogenanwendungen. Mit seinem erweiterten Produktionsfenster gelingt ihm die Balance zwischen Designvielfalt und technischen Möglichkeiten. Mit KPS SX+ wird der Einsatz mehrerer Produkte für unterschiedliche Veredelungen überflüssig. Die Bandbreite der Einsatzbereiche ist groß: KPS SX+ eignet sich gleichermaßen für konventionelle und UV-Systeme in Bezug auf Kleber und Farben, für unterschiedliche Substrate, Lebensmittelverpackungen und Foliensparmodule, für flächige wie filigrane Motive. KPS SX+ ist auch in Bezug auf die Bedruckstoffe ein echter Allrounder. Die innovative Kalttransferqualität funktioniert auf vielen verschiedenen Substraten – auch auf recycelten und schwierigen Kategorien, dünnen Materialien und fast allen Kartonsorten, die es in der Welt der Verpackung gibt.

KPS SX+ ist sehr einfach und bei hohen Geschwindigkeiten zu verarbeiten, spart Einrichtezeit, Kleber und Makulatur und haftet optimal auf Klebern. Dabei liefert das Produkt brillanten Glanz und ist für anspruchsvolle Designs und Rasterverläufe gut einsetzbar. Um reibungslose Druckabläufe sicherzustellen, bietet Kurz außerdem auf das Transferprodukt exakt abge-

stimmte Kleber und Gummitücher an. Auch in Sachen Nachhaltigkeit punktet das neue Kalttransferprodukt: Es ist für recycelten Karton verwendbar, die Veredelung mit KPS SX+ beeinflusst nicht die Recycelbarkeit von Papier und Karton, und die nach der Veredelung verbleibenden Reststoffe sind für das neue Kurz-PET-Recyclingprogramm geeignet. Darüber hinaus erfüllt die Kalttransferqualität mit ihrer Formulierung verschiedene Anwendungsvorschriften, z.B. für die Elektronikindustrie (RoHS) oder die Verpackungsindustrie (CONEG).

NEUES, SMARTES PRODUKT FÜR DAS HEISSPRÄGEN

Heißprägung ist die bevorzugte Dekorationslösung für den Hochglanzdruck in der grafischen Industrie. Keine andere Transferveredelung erfüllt die strengen Anforderungen etwa bei der Handhabung von rauen Oberflächen und haptischen Designs mit einer so ausgezeichneten Brillanz und Haltbarkeit. Immer mehr Marken suchen nach hochwertigen Veredelungslösungen, und dies nicht nur für High-End-Produkte am Point-of-Sale, sondern auch im Online-Versandpaket. Optisch makellos und äußerst widerstandsfähig eignet sich eine Veredelung mittels Heißprägung besonders gut.

Bei der neuen Qualität MSU für das Heißprägen handelt es sich um eine bedeutende Entwicklung in Richtung Flexibilität und Vielseitigkeit. Sie deckt viele verschiedene, bisher schwierig zu beprägende Oberflächen ab, indem sie beispielsweise Luft einschüsse drastisch reduziert. Besonders geeignet ist sie für laminierte Oberflächen, UV-lackierte Oberflächen, auf LMI Farben und Beschichtungen, metallisierten Farben und irisierenden Oberflächen. Sie lässt sich aber auch für konventionelle und mit Dispersionslack bedruckte Oberflächen verwenden.

VERPACKUNGEN IN 3D DESIGNEN

Mit der neuen 3D-Designsoftware Dreamcomposer hält Kurz eine überzeugende Lösung für Verpackungsdesigner bereit. Von einfachen Boxen über dekorative Weinflaschen bis hin zur extravaganten Mascara – Verpackungen professionell zu designen ist mit Dreamcomposer besonders einfach. In nur wenigen Schritten lässt sich aus einem PDF-Dokument ein fertig gestaltetes 3D Modell erschaffen. Dabei bietet die Software eine Auswahl von mehr als 100 realen Transferdekorationen und exklusiven Effekten an. Die 3D-Vorschaufunktion ist zudem in der Lage, alle Spiegelungen und Reflektionen des Endprodukts unter unterschiedlichen Lichtquellen darzustellen. Ist das Mock-up fertig gestellt, kann der Designer wahlweise einen 4K-Screenshot erstellen oder seinem Auftraggeber ein interaktives 3D-Modell des Entwurfs zusenden, anstatt kostentreibende Probedrucke in Auftrag geben zu müssen.

DIGITALE SPOT- UND RELIEFLACKIERUNG

Der DM-Maxliner bietet eine clevere

Kombination aus Metallisierung und Lackierung und ist somit in der Lage, den Digitaldruck um eine haptische Reliefveredelung zu ergänzen und verleiht Drucken einen taktilen 3D-Look. Mit Unterstützung des Tochterunternehmens Steinemann DPE hat Kurz dafür gesorgt, dass über 40 Jahre Erfahrung in der Maschinenentwicklung in dem einzigartig flexiblen DM-Maxliner zusammenfließen. Das innovative System für die digitale Metallisierung im industriellen Maßstab überzeugt durch eine äußerst zuverlässige Konstruktion, hohe Haltbarkeit und geringe Wartungskosten.

Mit Leistungen von bis zu 10.000 Bogen/h (reiner Inkjet-UV-Lackauftrag) und bis zu 5.100 Bogen/h (mit Digital Metal-Auftrag) steigert der DM-Maxliner die Veredelungsleistung professioneller Drucker in allen Bereichen: vom Verpackungs- und Akzidenzdruck bis hin zu Web-to-Print und Buchdruck. Minimale Rüstzeiten, hohe Medienflexibilität und schnelle Auftragsdurchlaufzeiten steigern die Effizienz und halten die Produktionskosten niedrig. Sein industrielles Design steht für Zuverlässigkeit und Langlebigkeit verbunden mit geringem Wartungsaufwand. Damit verkörpert der DM-Maxliner eine professionelle Lösung für Druckereien, die ihr Geschäft zukunftssicherer gestalten möchten und beabsichtigen, sich von Wettbewerbern differenzieren und mit innovativen Anwendungen neue Kunden gewinnen zu wollen.

Verpackungen, Prospekte und personalisierte Drucke im Großformat bis zur Blattgröße B1 können im Handumdrehen im gleichen Durchgang lackiert und metallisiert werden. Für die flexible Veredelung mit haptischen Effekten und metallischen Designs wird beim

DM-Maxliner auf zwei Hauptkomponenten gesetzt: die Inkjet-Einheit für digitale Spotlackierung und die DM-Einheit für Digital Metall zur digitalen Metallisierung.

Als Komplettlösung für die digitale Metallisierung führt die intelligente Maschinenarchitektur Metallisierung, Spot- und Relief-Lackierung zusammen. Damit profitieren Anwender von völlig neuen Designmöglichkeiten. Gleichzeitig verringern sie durch die hochpräzise digitale Metallisierung mithilfe eines hoch akkuraten Passersystems, einer automatischen Nachjustierung der Bogenführung und einer zeitsparenden Maschinenbedienung und -wartung den Arbeitsaufwand.

Auch in punkto Nachhaltigkeit weiß der DM-Maxliner als das effizienteste Folienspar-Modul bei der Digitaltransfer-Veredelung zu überzeugen. Möglich wird dies durch ein Foliennrückzugssystem in Kombination mit flexiblen Prägelingen.

GLÄNZENDER DIGITALDRUCK AUF PAPIER UND ETIKETTEN

Die Veredelung von Papier und Etiketten mit einem metallischen Design ist eine aufmerksamkeitsstarke Veredelung, um Kunden am PoS zu überzeugen. Der DM-Jetliner erzielt im Digitaldruck beeindruckende Metallisierungseffekte auf Papier und Etikettenmaterial. Dabei nutzt die Digitaltransferlösung das Applikationsverfahren „Inkjet auf Folie“ für die digitale Veredelung. Damit hat das leistungsfähige Digitaltransfermodul sogar HP Indigo überzeugt: Die vorgeschaltete digitale Folieneinheit DM-Jetliner wurde mit der HP Indigo 6900 Digitaldruckmaschine kombiniert, um die Herstellung von hochwertigen Etiketten mit Metalleffekten in einem Durchlauf zu vereinfachen.

Doch wie funktioniert Digitaldruck mit Inkjet auf Folie? Sobald die Metallisierung mit einem UV-härtenden Klebstoff auf den unbedruckten Untergrund appliziert ist, wird der PET-Träger entfernt und der Untergrund kann mit der Druckmaschine überdruckt werden. Das Digitaltransferverfahren kann nahtlos inline in eine geeignete digitale Druckmaschine integriert werden. Der DM-Jetliner ist in der Lage, verschiedene Untergründe wie Folie und Papier zuverlässig zu veredeln.



Der DM-Maxliner ermöglicht Anwendern eine lackierte und metallisierte Veredelung in einem Durchlauf. Das Bild zeigt eine Whiskyverpackung, die mit dem DM-Maxliner veredelt wurde.

Das DZZ Druckzentrum Zürich setzt vollständig auf die digitale Kodak Libra VP2 Platte

Überzeugt aus Erfahrung

Vor Kurzem hat Kodak seine neue digitale Platte für den Zeitungs- und den Akzidenz-offsetdruck, die Libra VP2, im Markt eingeführt. Das DZZ Druckzentrum Zürich, ein hochvolumig produzierender Anwender, der hohe Leistungsanforderungen stellt und bereits mit der Vorgängerversion Libra VP sowie Violettplatten anderer Hersteller Erfahrungen sammelte, produziert seit dem dritten Quartal 2019 vollständig mit der neuen Platte.



Fertig verarbeitete, abgekannte und sortierte Kodak Libra VP2 Platten.

Das DZZ stellt als größte Zeitungsdruckerei der Schweiz im 24/7-Dreischichtbetrieb wöchentlich rund zehn Mio. Tages-, Wochen- und Kundenzeitungen sowie Werbedruckerzeugnisse her. Die Produktion läuft auf einer aus fünf 72-Seiten-Maschinen bestehenden Koenig & Bauer Commander 6/2-Rotationsanlage. Neben den Tamedia-Zeitungstiteln stehen die kostenlose Pendlerzeitung 20 Minuten sowie zahlreiche Produkte im externen Kundenauftrag auf dem Fertigungsprogramm. Jährlich benötigt das Druckzentrum annähernd 1,3 Mio. Offsetdruckplatten.

„Wir brauchen eine hohe Auflagenbeständigkeit. Unsere Anforderung ist, auch bei unseren höchsten Einzelaufträgen von 200.000 Exemplaren mit einem Plattensatz auszukommen. Weitere Kriterien sind die Gleichmäßigkeit der Plattenschicht, eine konstante Punktschärfe und Farbflächendeckung über größere Auflagen hinweg sowie eine hohe Qualität der Drucke“, beschreibt Stefan Abbt, Stellvertretender Geschäftsführer des DZZ und Leiter Zeitungsproduktion, auf welche Eigenschaften von Druckplatten das Unternehmen Wert legt. Kurt Pechlaner, Leiter CTP/Plattenherstellung, ergänzt: „Wichtig sind uns auch sauber geschnittene, gratfreie Plattenkanten, damit sich an den Platten-

rändern keine Druckfarbe aufbaut, die mitdruckt, und auch die Gummitücher nicht übermäßig beansprucht werden.“

Schon die Libra VP Platte, Kodaks vorherige Platte mit violetttempfidlicher Fotopolymerschicht, hatte die Zürcher Zeitungsdrucker nach ausführlichen CTP- und Drucktests überzeugt. „Wir waren mit dem Preis und der Leistung der Libra VP auf Anhieb sehr zufrieden, sodass wir im März 2018 komplett von einem anderen Fabrikat zu der Violettplatte von Kodak wechselten“, sagt Stefan Abbt.

Als das DZZ dann im Mai 2019 Gelegenheit bekam, die in der Entwicklung befindliche Libra VP2 Platte zu testen, nahm man diese Möglichkeit gerne an. „Wir wünschten uns Verbesserungen hinsichtlich der Auflagenstabilität und des Reinigungsbedarfs unserer Plattenverarbeitungsanlagen. Bei den Tests wurden wir von einem Kodak Experten vor Ort unterstützt; das war eine sehr gute, partnerschaftliche Zusammenarbeit. Dabei hat die Libra VP2 diese Fortschritte gezeigt, was sich seit dem kompletten Umstieg auf die neue Generation der Violettplatte von Kodak in unserer täglichen Praxis bestätigt hat“, so Stefan Abbt.

VERSPRECHEN GEHALTEN

Die Druckformherstellung erfolgt auf drei Violett-CTP-Linien mit einer maxi-

malen Produktivität von je 240 Platten/h. Beim Verarbeitungsprozess – das DZZ setzt konventionelle Plattenprozessoren mit deaktivierter Vorspülstation ein – hat die Libra VP2 Platte in Verbindung mit der neuen Kodak COF-2 Auswaschgummierung deutliche Verbesserungen gebracht. „Die Plattenverarbeitungsanlagen verschmutzen weniger, der Reinigungsaufwand hat sich spürbar reduziert. Außerdem konnten wir die Reichweite der Auswaschgummierung bei gleicher Regenerierung von 2.500 qm auf 4.000 qm Platten steigern, bevor ein Austausch nötig ist. Das ist ein wirklicher Schritt nach vorn, der auch in puncto Nachhaltigkeit eine Verbesserung bedeutet“, versichert Kurt Pechlaner.

In Bezug auf die Leistung der Libra VP2 Platte im Druck bestätigt Stefan Abbt eine hohe Druckqualität auf unterschiedlichen Papieren und bei dem für alle Produkte verwendeten 60er-AM-Raster. Darüber hinaus resümiert er: „Die Libra VP2 ist wesentlich robuster und stabiler, der ganze Druckprozess hat sich extrem beruhigt. Wegen der verbesserten Stabilität und dem geringeren Reinigungsaufwand in der Druckformherstellung können wir zu 100 % hinter dieser Platte stehen und ein sehr positives Fazit ziehen.“

Die neue Falzdimension mit bis zu 24 Taschen: die M9 von H+H

Industrialisiertes Falzen

Mit der M9 stellt H+H ein neues Flaggschiff für das Falzen im Vieltaschen-Segment vor. Die Umsetzung mit bis zu 24 automatisierten Falztaschen und automatisierten Falzwalzen ermöglicht eine Rüstzeitverkürzung von mehreren Stunden auf wenige Minuten. Je nach Falzfolge und Auftragsart führt dies zu einer Senkung der Rüstzeiten um bis zu 95 %. Aufgrund dieses hohen Einsparpotenzials ist eine rasche Amortisation dieser Maschine gewährleistet. Weitere zeitsparende Funktionen, wie die patentierte Messerwellenkassette, steigern die Produktivität ebenfalls auf ein Höchstmaß.

Ausgelegt für eine Arbeitsbreite von bis zu 60 cm eignet sich die innovative M9 aus dem Hause H+H zur Herstellung von Packungsbeilagen für unterschiedlichste Industrien, wie zum Beispiel die Pharma-, Kosmetik-, Nahrungsmittel- oder Agrarindustrie, und setzt dort einen neuen Maßstab. Eine weitere Anwendungsmöglichkeit besteht in der Herstellung von mehrfach gefalzten Produktinformationen, die beispielsweise Elektrokleingeräten beigefügt werden.

MINIMALE RÜSTZEITEN

Je nach Anforderung ist die neue M9 wahlweise mit 10, 12, 16, 20 oder 24 Falztaschen ausgestattet. Optional ist ein Automatisierungspaket erhältlich. Damit lassen sich sowohl die Falztaschen als auch die Falzwalzen über den Touchscreen der Maschinensteuerung M1 Advanced automatisch einstellen. Darüber hinaus lassen sich wiederkehrende Aufträge abspeichern. Auf diese Weise lässt sich die Rüstzeit, die bei Maschinen mit



Die M9 ist das führende automatisierte Falzkonzept von H+H.

entsprechend vielen Falztaschen bei mehreren Stunden liegen kann, auf nur wenige Minuten verkürzen.

Zur Rüstzeitverkürzung trägt zudem die Messerwellenkassette bei, die auch sehr erfolgreich in MBO-Falzmaschinen integriert ist, und sich bequem seitlich aus dem Falzwerk herausziehen lässt. Alle Werkzeuge sind perfekt zugänglich und lassen sich in ergonomisch bequemer Arbeitshaltung wechseln und einstellen. Darüber hinaus verfügt die Kassette über zwei Messerwellenpaare.

Die Bogen lassen sich entweder mit dem Rundstapel- oder dem Flachstapelanleger zuführen. Die Ausrichtestrecke ist mit 1,8 m extra lang und verfügt über eine zusätzliche Bandführung auf der rechten Bogenseite. Dadurch werden die Bogen optimal ausgerichtet. Vor der Zuführung in die Falzwalzen befindet sich eine integrierte Bogenausschleusung, um eventuelle

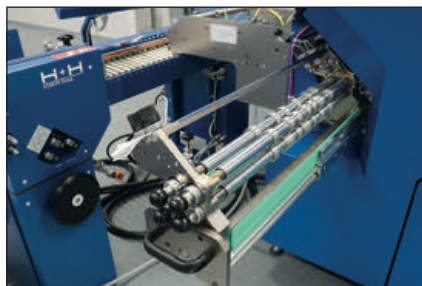
Doppelbogen zu entsorgen. Optional kann ein Kamerasystem zur Codelesung auf dem Schrägbandtisch installiert werden.

MODULARE ERWEITERUNGEN

Die M9 ist für Parallel- und Kreuzbrucharbeiten gleichermaßen geeignet. Je nach Einsatzgebiet ist sie individuell modular erweiterbar. Die M9 verfügt über eine integrierte Überführung, die eine Mehrfachnutzenproduktion ermöglicht. So lassen sich beispielsweise die im Mehrfachnutzen gefertigten Produkte mithilfe der optionalen Bandpresse PP600 perfekt abpressen.

Eine weitere Möglichkeit besteht in der Erweiterung zur Outsertlinie. Verschiedene Kreuzbruchvarianten und Parallelschwertfalzwerke lassen nahezu alle Falzmöglichkeiten zu. Das Verschließen der Produkte kann wahlweise mit einem Kaltleimsystem oder einem Verschlussetikettierer erfolgen.

Mit dem SmartPACK100 werden die gefalzten Outserts mittels Kamerasystem auf alle relevanten Qualitätskriterien geprüft. Nicht einwandfreie Produkte werden in einen abschließbaren Behälter ausgeschleust. Damit sind Untermischungen auszuschließen. Das automatische Befüllen der Trays mit den gefalzten pharmazeutischen Packungsbeilagen vollendet die Fertigung. Optional zum SmartPACK100 kann die M9 auch mit der manuellen Auslage XP-D250 betrieben werden.



Mit der Messerwellenkassette lassen sich die Werkzeuge in ergonomisch bequemer Höhe einstellen.

Die Konsolidierung der Zeitungsdruckereien beschert GN zusätzliche Druckaufträge

Deutlich ausgebaut Kapazität

Das in Nordhorn ansässige Druckzentrum der Graf-schafter Nachrichten (GN) profitiert von der Konsolidierung der Zeitungsdruckereien im deutschen Nordwesten. Die dadurch aufkommenden zusätzlichen Produktionsaufträge machten jedoch eine Erweiterung der Kapazität erforderlich – insbesondere für das Beilegen und Einstecken im Versandraum. Durch den Ausbau der Ferag-Technik mit zusätzlichen Anlegern an der Zusammentragstrecke sowie einer verbesserten Anbindung der Paketverladung bewältigt die GN die neuen Aufgaben seither mühelos.

Bei den „Graf-schafter Nachrichten“ handelt es sich um die lokale Tageszeitung für den Landkreis Grafschaft Bentheim im nordwestlichen Deutschland, direkt an der Grenze zu den Niederlanden. Sitz des selbstständigen, familiengeführten Verlags ist die Kreisstadt Nordhorn. Hier betreibt der Verlag ein eigenes Druckzentrum mit – auf Vollzeit-Äquivalente umgerechnet – rund 45 Mitarbeitern, einer 32-Seiten-Rotation und einem Versandraum mit Ferag-Technik, die aus dem Jahr 2013 stammt. Ein dynamisches Puffersystem DiscPool, eine RollSertDrum-Einstecktrommel mit angeschlossener Fly-Stream-Zusammentragstrecke erlauben eine auslastungsoptimierte Offline-Produktion in der Druckweiterverarbeitung.

ZGO VERGIBT DIE GESAMTE DRUCKPRODUKTION AN GN

Zum Jahresbeginn hat das Druckzentrum jedoch eine deutliche Mehraus-



Zusätzliche Produktionsaufträge erforderten mehr Kapazität – vor allem für das Beilegen-Einstecken im Versandraum.

lastung erfahren. Die Zeitungsgruppe Ostfriesland (ZGO) lässt seit dem 1. Januar 2021 alle ihre Tageszeitungen und Anzeigenblätter in der Druckerei produzieren. Der neue Druckauftrag umfasst die „Ostfriesen-Zeitung“ mit einer Auflage von 31.000 täglichen Exemplaren sowie den „General-Anzeiger“ für Südostfriesland mit einer Auflage von 9.000 Exemplaren. Hinzu kommt noch ein kleinerer Druckauftrag für die „Borkumer Zeitung“. Viermal pro Woche laufen 1.000 Exemplare durch die Rotation.

Bisher wurden pro Nacht insgesamt rund 30.000 Exemplare der GN und der „Ostfriesischen Nachrichten“, ebenfalls aus dem Hause ZGO, gedruckt. „Wir haben die tägliche Druckauslastung also mehr als verdoppelt“, berichtet Betriebsleiter Maik Hofsink. Bereits seit Ende März wird das ostfriesische Anzeigenblatt „Sonntags-Report“ mit 85.000 Exemplaren produziert. Von Nordhorn aus wird künftig also fast ganz Ostfriesland mit Tageszeitungen und Anzeigenblättern versorgt. „Das geht bis (ins 200 km entfernte) Wilhelmshaven“, macht Maik Hofsink die Dimension und die logistische Aufgabe deutlich. Um fortan insgesamt fünf Tageszeitungen in der Nacht produzie-

ren zu können, wurde bereits 2020 in die Plattenherstellung und in die Drucktechnik investiert.

BEILAGEN ALS GROSSE HERAUSFORDERUNG

Die Verarbeitung der Prospektbeilagen, die in die Anzeigenblätter eingesteckt werden, stellt eine große Herausforderung dar. In die Graf-schafter „Sonntagszeitung“ werden je nach Verteilgebiet bis zu 18 Beilagen eingesteckt. Da der „Sonntags-Report“ sogar bis zu 20 Beilagen gleichzeitig enthält und 1,2 Millionen Beilagen pro Produktion verarbeitet werden, haben die GN ihren Ferag-Versandraum um weitere Anleger erweitert. Bisher verfügte die Versandanlage über 13 solcher Anlege-Positionen, nun sind es 19. Sowohl Hauptprodukte als auch Vorprodukte können vom DiscPool oder über MultiDisc-Abwicklung zugeführt werden.

Unter den neuen Anleger-Modulen ist der spezialisierte SingleSheetFeeder aus dem Ferag-Portfolio, der aufgrund seiner großen Magazinkapazität mit 980 mm Füllhöhe nur sehr wenig Personalkapazität in Anspruch nimmt. Die Spanne der verarbeitbaren Blatt-Grammaturen reicht von 35 bis 240 g/qm.

Der SingleSheetFeeder ist mobil und kann somit an jeder vorgesehenen Position des FlyStream eingesetzt werden.

„Verglichen mit 2019 haben wir die Zahl der verarbeiteten Beilagen sogar mehr als verdoppelt“, berichtet Maik Hofsink. Um die zusätzlichen Beilagen zu lagern, wurde ein Hochregallager errichtet, das im laufenden Jahr durch ein Außenlager für Europaletten und weiteres Material ergänzt wird. Angesichts der umfangreichen Beilagenpakete in den einzelnen Exemplaren werden im GN-Versandraum immer wieder 12er- und sogar 10er-Pakete gefahren. Deshalb wurde laut Maik Hofsink in einen dritten Ferag MultiStack Kreuzleger mit Verpackungslinie investiert und der Abtransport der fertigen Zeitungspakete mit einer PKT Plattenkette von Ferag noch einmal deutlich modernisiert.

FLEXIBLE PROJEKTPLANUNG

Davon profitieren auch die Spediteure und deren Fahrer. Die Transportbänder reichen nun bis zu vier Meter in die Fahrzeuge hinein, wodurch das Stapeln per Hand deutlich reduziert wurde.

Die Fahrer entscheiden nun, wie und in welcher Höhe die Pakete in ihrem Lieferwagen gestapelt werden. Damit wird die Geschwindigkeit beim Beladen im Versand gleich um ein Drittel gesteigert.

Maik Hofsink beurteilt die Zusammenarbeit mit Ferag als „sehr gut“. Sowohl das Team vor Ort als auch der Projektleiter hätten hervorragend gearbeitet. Notwendige Projektplan-Anpassungen seien unkompliziert und im Sinne des Kunden vorgenommen worden. „In der Umbauphase des Abtrans-

ports hat uns Ferag eine sehr gute Lösung geboten, um mit geringeren Einschränkungen als geplant weiterproduzieren zu können. Es war ein tolles Projekt, und die Leistungsfähigkeit der Anlage wurde deutlich gesteigert“, schildert Maik Hofsink.

Auch auf der Personalseite hat sich einiges getan: Allein 15 neue Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen wurden eingestellt, um die zusätzlichen Beilagen einzustecken. Insgesamt haben die GN rund 1,7 Mio. Euro in ihre Produktionstechnik investiert.

Neue Anleger-Module an der Zusammentragstrecke stellen die erhöhte Zahl an zu verarbeitenden Prospektbeilagen sicher.



DIE DIGITALE EINKAUFSPLATTFORM VON ZAIKIO IST AB SOFORT FÜR DRUCKEREIEN FREI ZUGÄNGLICH

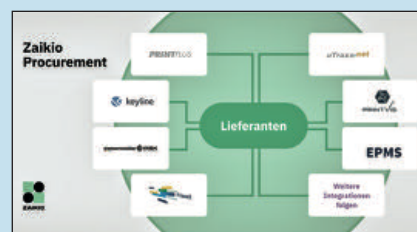
Bereits vor der Öffnung der Einkaufsplattform konnte Zaikio einige namhafte MIS-Anbieter für Zaikio Procurement gewinnen. Neben Heidelberg mit dem Prinect Business Manager handelt es sich hierbei um die Unternehmen Printplus, Printvis, Datamedia, Utraxx, Keyline und EPMS. Darüber hinaus befindet sich Zaikio nach wie vor mit vielen weiteren Anbietern in Gesprächen. Für die Druckereien bedeutet dieser Schritt, dass sie in Zukunft aus den mit Zaikio vernetzten MIS heraus auf die Sortimente ihrer Lieferanten, wie beispielsweise Sappi und Metapaper, direkt zugreifen und bestellen können.

Zaikio Procurement ist für Druckereien kostenfrei. Das Geschäftsmodell basiert auf der Beziehung zwischen Zaikio und den Lieferanten, den Druckereien entsteht dabei keinerlei monetärer Aufwand. Die Freischaltung von Procurement im MIS der Druckereien ist darüber hinaus überaus schnell und unkompliziert erledigt.

„Es gibt Lösungen auf dem Markt, die bereits Bestellungen aus dem MIS versprechen. Wenn man sich jedoch näher damit beschäftigt, sieht man, dass in solchen Fällen oft nur E-Mails an den

Lieferanten versandt werden“, erläutert Matthias Prinz, Geschäftsführer und Leiter User Experience der Zaikio GmbH. „Mit Zaikio können Druckdienstleister jetzt aus ihrem MIS heraus automatisiert auf das Sortiment von immer mehr Lieferanten zugreifen und profitieren so von maximaler Transparenz und bedarfsgerechter Versorgung. Das ist natürlich auch im Sinne der MIS-Anbieter und Lieferanten, die damit ihren Servicelevel massiv verbessern können.“

Zaikio Procurement verkörpert jedoch nur den ersten Schritt. Zaikio verfolgt die Vision, alle relevanten Systeme der Druckbranche miteinander zu vernetzen und damit eine Kommunikation der Daten einfach und schnell zu ermöglichen. Mit der Digitalisierung des Einkaufsprozesses zwischen Druckereien und ihren Lieferanten über Zaikio Procurement ist nun eine weitere Etappe auf diesem Weg erreicht. Zaikio wird mit Web2Print Lösungen, Workflow Tools und der weiteren Beteiligung von Partnern in absehbarer Zeit weitere Schlüsselprozesse zwischen den Branchenteilnehmern vollständig digitalisieren und verbinden. Die offene, unabhängige und cloudbasierte Kollaborationsplattform für die



Die digitale Branchenplattform Zaikio ist ab sofort für Druckereien frei zugänglich. In einem ersten Schritt können Druckereien und ihre Lieferanten ihren Einkaufsprozess digitalisieren und optimieren.

Druckindustrie Zaikio führt alle Branchenteilnehmer auf einer Plattform zusammen: Der kostenfreie Zaikio Account ermöglicht es jedem Nutzer, sich mit einem einzigen Login in sämtliche angeschlossenen Software-Systeme einzuloggen.

Ziel ist der einfache und einheitliche Datenaustausch zwischen Software, Hardware und den beteiligten Partnern auf Basis durchgehend automatisierter Prozessketten. Bisher haben sich bereits über 1.300 Personen mit einem persönlichen Zaikio Account auf der Plattform registriert.

Nächste Generation der Automation Engine von Esko

Neue cloudbasierte Funktionen

Mit der neusten Generation der Automation Engine wartet Esko mit einer Reihe von Verbesserungen in puncto Automatisierung auf und hält zudem neue cloudbasierte Funktionen bereit. Erstmals als Software-as-a-Service verfügbar, garantiert sie optimale Leistung mit einfacherem Zugang und Implementierung in Unternehmen.



Esko hat Automation Engine SaaS als Antwort auf die ständigen Herausforderungen seiner Kunden entwickelt und erhielt sehr positives Feedback.

Eskos neue Version seiner Workflow-Lösung Automation Engine hält eine breite Auswahl neuer Funktionen bereit, die Anwendern das Arbeiten noch weiter erleichtern soll. Darüber hinaus ist die neue Generation nun auch erstmals als Software-as-a-Service („SaaS“) verfügbar. „Von Verpackungsexperten für Verpackungsexperten entwickelt und gebaut, hat sich Automation Engine über viele Jahre hinweg als Maßstab für die optimierte Automatisierung von Druckvorstufen-Workflows etabliert. Diese neue Version ist für Automation Engine ein großer Schritt nach vorne. Sie ermöglicht die Option einer cloudbasierten Installation und einer intuitiven neuen webbasierten Benutzererfahrung, die sicherstellt, dass auch Anwender, die nur gelegentlich mit der Software arbeiten, in der Lage sein werden, fachgerecht zu kommunizieren und effektiv in Teams zu arbeiten“, schildert Jan De Roeck, Esko Director of Marketing, Strategy and Industry Relations.

SMARTE AUTOMATISIERUNG

Die neue Automation Engine macht die Automatisierung in der Druckvorstufe verständlicher und ist einfach zu bedienen, sowohl für langjährige Kunden als auch für Unternehmen, die erst am Anfang ihrer Automatisierungsreise stehen. Benutzer können in der neuen My Workspace Anwendung jederzeit von überall auf ihren personalisierten, sicheren Arbeitsbereich zugreifen. Für Kunden, die

sich noch mehr Flexibilität wünschen, stellt Esko sein neues cloudbasiertes Angebot vor, das die Druckvorstufe in puncto Qualität, Produktivität und Konnektivität auf ein neues Niveau hebt.

AUTOMATION ENGINE SaaS

„Mit Automation Engine SaaS geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, die betrieblichen Vorteile von standardisierten, automatisierten Workflows zu nutzen und gleichzeitig die Freiheit des Cloud-Computing zu genießen. Automation Engine SaaS reduziert nicht nur den Aufwand für die IT-Infrastruktur und die damit verbundenen Kopfschmerzen wie z.B. die flexible Auf- und Abwärtsskalierung von Serverkapazitäten, Sicherheit, Backup, garantierte Betriebszeit und Verfügbarkeit – sondern hilft auch, die Produktivität und das standortübergreifende Arbeiten zu verbessern“, erklärt Jan De Roeck.

Zusätzlich zur My Workspace Applikation und dem Benutzererlebnis der nächsten Generation enthält die neueste Version der Automation Engine eine neue „drop zone“ Funktion, die das Starten von Workflows schneller und einfacher macht, indem sie den Benutzern ermöglicht, Workflows zu suchen und auszuwählen, Dateien per Drag & Drop zu verschieben, Parameter zu bearbeiten und Prozesse zu initiieren. „Die

schnelle und einfache Ansicht von Dateien für detaillierte Qualitätsprüfungen wird nun durch ein browserbasiertes Ansichtstool erleichtert, während neue Jobs und Produktansichten den Anwendern die Möglichkeit geben, von einem Arbeitsbereich aus effizient nach Aufträgen und Assets zu suchen, auf Dateien zuzugreifen, deren Status anzuzeigen und Workflows zu starten. Mit Automation Engine SaaS ermöglichen wir einen einfachen Zugang und eine schnelle Einsatzbereitschaft, wodurch der Bedarf an IT-Support oder zusätzlichen Betriebskosten reduziert wird. SaaS-Benutzer greifen einfach online auf die Software zu, indem sie das neue abonnementbasierte Modell nutzen, das es den Unternehmen ermöglicht, ihre IT-Kosten zu reduzieren. Die Nutzung einer gemeinsamen Software über verschiedene Standorte hinweg wird vereinfacht und das SaaS-Modell bedeutet, dass es nicht mehr notwendig ist, die neuesten Softwareversionen herunterzuladen und manuell auf den einzelnen Computern zu installieren, wenn ein Update oder eine neue Version verfügbar ist“, fasst Esko-Produktmanager Paul Land zusammen.

Der Service bietet Abonnenten ein einfaches, flexibles und transparentes, stufenbasiertes Preismodell, ohne versteckte bzw. unvorhersehbare Kosten.

Kleinstfalzungen flexibel und vollautomatisch mit der AF-408F von Horizon produzieren

Geringe Rüstzeiten bei komplexen Jobs

Mit der neuen 8-Taschen-Falzmaschine AF-408F hat Horizon sein Portfolio um eine leistungsstarke Lösung erweitert, die sich insbesondere für die flexible und vollautomatische Produktion von Kleinstfalzungen eignet. Selbst bei komplexen Falzungen überzeugt die Horizon AF-408F ihre Anwender mit kurzen Rüstzeiten.



Horizon hat sein Portfolio um die neue 8-Taschen-Falzmaschine AF-408F erweitert, die mit kürzesten Rüstzeiten für komplexe Falzungen überzeugt. Sie eignet sich insbesondere für die Produktion von Kleinstfalzungen wie beispielsweise Beipackzetteln.

Kleine Auflagen prägen heutzutage immer häufiger das Tagesgeschäft. Daher sind vollautomatische Falzmaschinen, die einen schnellen Wechsel zwischen unterschiedlichen Aufträgen unterstützen, in der Praxis entsprechend gefragt. Insbesondere im Pharmabereich sind die Rüstzeiten durch teils sehr komplexe Falzarten besonders hoch. Aus diesem Grund hat Horizon sein Portfolio um die leistungsstarke 8-Taschen-Falzmaschine AF-408F erweitert. Mit einer minimalen Falzlänge von nur 18 mm eignet sich die neue Falzmaschine speziell für die flexible und vollautomatische Produktion von Kleinstfalzungen wie Beipackzetteln.

AUTOMATISIERUNG WIRD GROSS GESCHRIEBEN

In puncto Automatisierung legt die AF-408F die Messlatte besonders hoch und gewährleistet kürzeste Rüstzeiten sowie hohe Produktivität und Qualität: Alle erforderlichen Einstellungen für die Anschläge im Anleger, die Einlauf-lineale, sämtliche Falztaschen und Falzwalzen erfolgen nach Auswahl der Falzart am Touchscreen innerhalb weniger Sekunden vollautomatisch. Ein umfangreicher Jobspeicher sorgt für eine enorme Zeitersparnis und nahezu null Makulatur bei Wiederholaufträgen. Sollte doch einmal eine Korrektur nötig sein, lassen sich durch die patentierte Schnellkorrekturtaste bei Mehr-

fachfalzungen alle Falztaschen auf einmal korrigieren.

Ebenfalls automatisch eingestellt werden auch die Positionen der erforderlichen Rillwerkzeuge. Der integrierte Score-Navigator berechnet die Rillungen je nach Falzart und positioniert die Werkzeuge auf den Zehntelmillimeter genau.

Ein SYSTEM, DAS BEI BEDARF MODULAR MITWÄCHST

Darüber hinaus lässt sich die AF-408F mit einem vollautomatischen Taschen-Falzwerk mit sechs Falztaschen oder einem mobilen Schwertfalzwerk KTU-40, das speziell für Kleinstfalzungen entwickelt wurde, erweitern. Auf diese Weise können weitere Falzungen im Kreuzbruch oder ein paralleler Falz ausgeführt werden, wenn das Material bereits zu dick für die Falztaschen ist. Dies ermöglicht beispielsweise auch Produkte mit einem Minimalformat von bis zu 20 x 30 mm und einer maximalen Produktstärke von bis zu 6 mm zu fertigen.

Um die Falzqualität und -genauigkeit zusätzlich zu steigern, kann die AF-408F außerdem mit einem System zur Wasserrillung ausgestattet werden. Für höchste Produktionssicherheit im Pharmabereich bietet die Ma-

schine des Weiteren die Möglichkeit, ein Kamerasystem zur Barcodeüberwachung oder Druckbilderkennung zu integrieren. Fehlerhafte Bogen werden bei laufender Produktion durch eine Aussteuerweiche automatisch und zuverlässig ausgeschleust. Durch den Einsatz von Bogenpressen und der Ausgabe mit einer Stehendbogenauslage wird zudem ein besonders komfortables Handling der Kleinstformate gewährleistet.

Die Erweiterung mit einer Leimanlage ermöglicht das Verschließen der Produkte mithilfe eines Leimpunktes. Alternativ ist der Anschluss eines Verschlussetikettierers möglich, um die Produkte mit einem perforierten Label zu verschließen.

CLOUDBASIERTER WORKFLOW-SERVICE STELLT EINE PERFEKTE VERNETZUNG SICHER

Der cloudbasierte Workflow-Service iCE LiNK, mit dem alle Horizon Maschinen vernetzt werden können, sorgt für noch mehr Produktivität. Mithilfe von iCE LiNK lassen sich Produktionsabläufe in Echtzeit überwachen, analysieren, visualisieren und somit insgesamt effizienter gestalten. Außerdem werden präventive Wartungsintervalle sowie die Möglichkeit der Fernwartung sichergestellt.

Imacx setzt für den Ausbau seines Produktportfolios auf eine Onset X1 von Fujifilm

Produktiv in der Praxis

Imacx, einer der führenden portugiesischen Druckdienstleister, hat eine Onset X1 von Fujifilm in Betrieb genommen. Als maßgebliche Gründe für seine Investition in dieses Großformatssystem führte das Unternehmen die hohe Qualität, beeindruckende Zuverlässigkeit und die rasche Auftragsabwicklung an.

Imacx, mit Sitz in Lissabon, der Hauptstadt Portugals, wurde 1998 gegründet und hat sich als Digitaldruck- und Produktionsunternehmen auf die Herstellung von großformatigen Beschilderungen und Displays für den Einzelhandel spezialisiert. Mit einem durchschnittlichen jährlichen Produktionswachstum von 18 % seit seiner Gründung ist Imacx zusammen mit der Kundennachfrage gewachsen. Im Jahr 2020 wollte das Unternehmen sein Angebot an hochwertigen Kleinauflagen ausweiten und wandte sich mit gezieltem Interesse an einer Onset X1 an Fujifilm. Mit dieser Inbetriebnahme wurde Imacx zum ersten Unternehmen in Portugal, das sich für eine Investition in diese High-End-Großformatmaschine entschieden hat.

„Im Druckbereich ist die Qualität heutzutage von größter Bedeutung. Angesichts des starken Wettbewerbs auf dem Markt verlangen die Kunden nach hochwertigen Drucken, die in kurzer Zeit produziert werden können“, berichtet Raphael Giovanella, CEO von Imacx. „Als Unternehmen wollen wir uns jeden Tag verbessern, um die Anforderungen unserer Kunden bestens zu erfüllen. Die neue Onset X1 hilft uns dabei enorm. Wir können nun mit dieser Maschine große Kampagnen für unsere Kunden effizienter als jemals zuvor abwickeln.“

POSITIVE ERFAHRUNGEN

Bereits vor der Investition in die Onset



V.l.: Raphael Giovanella, Imacx CEO, und Nuno Almeida, General Manager bei Imacx, vor der neuen Onset X1

X1 bestand eine gute Beziehung zu Fujifilm und Inca Digital. „Wir vertrauten viele Jahre lang einer Onset S20. Sie war eine sehr gute und zuverlässige Maschine. Daher war die Entscheidung für eine Onset X1 für uns eine logisch Fortsetzung der gewachsenen Geschäftsbeziehung. Als wir das erste Mal dieses Drucksystem sahen, fiel uns nicht nur sofort die Druckqualität ins Auge, sondern auch der wettbewerbsfähige Preis war ein zusätzlicher Bonuspunkt. Wir wollten uns diese Chance für eine Investition nicht entgehen lassen. Mit dem Upgrade auf die Onset X1 haben wir die Qualität und die Produktivität unseres Unternehmens erheblich gesteigert“, schildert Raphael Giovanella und fügt hinzu: „Auch die Umweltverträglichkeit der Onset X1 hat uns die Entscheidung leicht gemacht. Die Herstellung nachhaltiger Produkte ist derzeit sowohl für unsere Kunden als auch für unser eigenes Geschäft ein zentrales Anliegen.“

MIT NEUEN GESCHÄFTSFELDERN DER KRISE ERFOLGREICH BEGEGNET

Raphael Giovanella denkt an die Schwierigkeiten des Pandemiejahres 2020 für

seine Firma zurück. In den letzten Monaten haben sich die Dinge aber verbessert. „Anfangs waren wir stark von COVID-19 betroffen und mussten während des Lockdowns vorübergehend schließen. Ab Mitte 2020 und mithilfe der Onset X1 begann sich die Lage jedoch langsam zu verbessern. Dies war teilweise darauf zurückzuführen, dass sich ein Großteil unserer Druckprojekte um Sicherheitsstandards in Einkaufszentren drehte. Die Onset X1 hat uns maßgeblich dabei geholfen, unseren Kundenstamm zu erhalten und neue Geschäftsfelder zu finden.“

„Wir freuen uns zu sehen, wie Imacx ein schwieriges Geschäftsjahr gemeistert hat und wie die Onset X1 ihnen durch diese herausfordernde Zeit geholfen hat. Die Flexibilität von Imacx, mit diesen Umständen fertig zu werden, war bewundernswert. Der Erfolg des Imacx-Teams wird immer größer und wir sind glücklich, dass die Onset X1 dabei eine wesentliche Rolle spielt“, kommentiert Filipe Marques, Fujifilm Portugal Country & Graphic Systems Manager, den erfolgreichen Ausbau des Portfolios von Imacx.

Kleinanzeigen



**MAKING IMAGES
COME TO LIFE**

Strukturierte LFP-Medien in echter Tapetenqualität
von Europas führendem Tapetenhersteller.

4DIGITAL
GERMAN PREMIUM SURFACES

Sichern Sie sich jetzt Ihren **kostenlosen Musterordner**
und senden Sie den Code "4DWOP" an info@4digital-surfaces.com

www.4digital-surfaces.com



binderhaus
BINDERMASCHINEN FÜR DIGITAL- UND OFFSETDRUCK

Spezialmaschinen für:

- Rillen und Nuten
- Perfo, Mikroperfo
- Stanzen, Blindprägen
- Heißfolienprägen
- Laminieren, Cello
- Zählen
- Buchfertigung
- Bohren

binderhaus GmbH & Co. KG
Tel. 0711/3584545
info@binderhaus.com
www.binderhaus.com



ColorMatch
PrePress & IT Solutions GmbH

XXL-Softproof für den Drucksaal!
Live, in Echtgröße und Echtfarbe!

- 165cm Betrachtungsdiagonale
- Leistungsstarke Einzelkomponenten
- Maximale Produktionssicherheit im Drucksaal
- Einfaches Handling, zukunftsichere Investition

Jetzt beraten lassen!

Professioneller Service, Produkte und Vertrieb für die grafische Industrie
www.colormatch.org • info@colormatch.org • +49(0)208 / 69 60 08-40

Wir reparieren

- iPhone
- iPad
- Mac

Schnell und zuverlässig!

Rufen Sie an, wir beraten Sie gern.

SYSTEMCONNECT

Gesellschaft für Service, Support, Beratung mbH

Am Gierath 20b, 40885 Ratingen
TEL 02102 - 8804-0 • FAX 02102 - 880430
Internet: <http://www.systemconnect.de>

**Immer aktuelle Informationen in
unserem E-Mail-Newsletter**

Einfach auf www.worldofprint.de
für den Newsletter registrieren und
zwei Mal pro Woche News erhalten.

Anzeigenschluss

für die nächste Ausgabe
ist der 11. Mai 2021.

Senden Sie uns einfach ein Fax an:
0 21 02 / 1 47 08-65
oder eine E-Mail an
oliver.goepfert@worldofprint.de

Großformatdruck

die12monate *
02727 Ebersbach-Neugersdorf

Börner – Systeme für Werbetechnik und Digitaldruck
06618 Naumburg

Converter Solutions
Systemtechnik
14612 Falkensee

EPS Elektronische
Publishing Systeme
22885 Barsbüttel

Dataplot
24558 Henstedt-Ulzburg

ESC Europa-Siebdruck-
maschinen-Centrum
32108 Bad Salzuflen

M. Heywinkel
33699 Bielefeld

Multi-Plot Europe
34308 Bad Emstal

LUZAR
40595 Düsseldorf

**Complott Papier
Union**
40822 Mettmann
Tel.: 02104-1756-0
www.complott.com

Lockamp Vertrieb
45128 Essen

**ColorMatch PrePress
& IT Solution**
46049 Oberhausen
Tel.: 0208-696008-40
www.colormatch.org

Vaneker & Koch
47805 Krefeld

IVM Signtex
48282 Emsdetten

Maegis Niederlassung
48455 Bad Bentheim

Cut & Print Media
49124 Georgsmarienhütte

Heinen Siebdr. u.
Werbetechnik
50259 Pulheim

Baumann & Rohrmann
53340 Meckenheim

M&C
54290 Trier

RCS Systemsteuerungen
54340 Longuich

Geonit
55543 Bad Kreuznach

ZSS Ziese Software Systeme
58791 Werdohl

Borchert + Moller
72401 Haigerloch-Stetten

Densitronic
76344 Eggenstein

DP Solutions
77871 Renchen

Welte
79117 Freiburg

KAUT-BULLINGER & CO
82024 Taufkirchen

MSL Christoph Liebe
82194 Gröbenzell

modico
82256 Fürstenfeldbruck

Fodig Handels .mbh
84061 Ergoldsbach

Technoplot Cad
85737 Ismaning

Igepa Systems
85748 Garching

HIGHTEX Software Entw.
89079 Ulm

Karl Gröner
89081 Ulm

Ernst Mendel
90425 Nürnberg

Grafischer Fachhandel

AVI - Ingenieures. für audio-
visuelle Informationssysteme
01217 Dresden

DMS Export Import
01156 Dresden

WTB Werbetechnikbedarf
01257 Dresden

Tilo Börner – Systeme für
Werbetechnik und Digitaldruck
06618 Naumburg

Farben-Frikell Berlin
12489 Berlin

Ehlert Grafischer Handel
15370 Fredersdorf

E.Michaelis & Co.
21465 Reinbeck

Michauk
22041 Hamburg

Imsolution
22089 Hamburg

Hard & Soft Arne Kraus
24119 Kronshagen

Elementa:res
32051 Herford

M. Heywinkel
33699 Bielefeld

Dortschy
33647 Bielefeld

Laratech Martin Pfeifer
35428 Langgöns

Farben-Frikell
38114 Braunschweig

Heinrich Steuber
41066 Mönchengladbach

SCNET
45130 Essen

Marks Graphics
45478 Mülheim a. d. Ruhr

Faber – Grafischer Fachhandel
47805 Krefeld

Print Concept Roeber
47877 Willich

Ulrich Bense
48653 Coesfeld

Hubertus Wesseler
49078 Osnabrück

Bürosysteme Krier aus Trier
54296 Trier

Actus
63741 Aschaffenburg

Schuchhardt
66130 Saarbrücken

K L I P
67678 Kaiserslautern

Hunger EDV & Type Service
71093 Weil im Schönbuch
J. Scheer
73614 Schorndorf

Print Equipment
77833 Ottersweier

DP Solutions
77871 Renchen

Cicero-Point.net
80995 München

Gröbl Drucklösungen &
Mediencenter
85221 Dachau

The ROG Corporation
86459 Augsburg

DEWART
87648 Aitrang

W3
88250 Weingarten

Grafikmaxx
90513 Zirndorf

Photolux
91126 Schwabach

The ROG Corporation
93059 Regensburg

Burghold & Frech
99084 Erfurt

Weiterverarbeitung

Richter & Menzel
09221 Neukirchen

FKS – Ing. Fritz Schroeder
22885 Barsbüttel

Wilhelm LEO's Nachfolger
34246 Vellmar

Mehring
53842 Troisdorf

Binderhaus
70794 Filderstadt
Tel.: 0711-35845-45
www.binderhaus.com

Uwe Reimold
74855 Hochhausen

STAMAGRAF
81377 München

SPRINTIS Schenk
97082 Würzburg



STARFACE
COMFORTPHONING

DIE COMFORT-TELEFONANLAGE
FÜR IHR UNTERNEHMEN

STARFACE APPLIANCE



Die Comfort-Telefonanlage – einfach, flexibel, zukunftsicher

Die vielfach ausgezeichnete STARFACE ICC-Telefonanlage bietet Ihnen Vorteile, die weit über normale Telefonanlagen hinausgehen. Mit STARFACE geben wir Ihrem Unternehmen ein mächtiges aber gleichzeitig einfach zu bedienendes Unified Communication & Collaboration System an die Hand, um effiziente und kostenorientierte Kommunikation in Unternehmen zu verwirklichen.

Durch die Integration der Sprache in die Prozesse werden Synergien und Einsparungen verwirklicht, die mit herkömmlichen ISDN-Anlagen nicht möglich sind. Durch FMC lassen sich alle Mobiltelefone als Nebenstelle integrieren. Anrufe können nach frei definierten Regeln über Gruppen, Service Center Module oder mehrstufige IVR im Unternehmen an die entsprechende Stelle durchgeschaltet werden.

Mit der Funktionalitäten IFMC, Telefonkonferenzen, Fax-to-Mail, IVR, ACD, CTI werden Sie bei all Ihren täglich anfallenden Telefonaten unterstützt. Eine einheitliche Kommunikationsplattform für alle Mitarbeiter, die voll in die IT-Systeme Ihres Unternehmens integriert ist.

Entdecken Sie mit STARFACE wie einfach Kommunikationsprozesse werden – STARFACE unterstützt dabei nahezu alle CRM-Systeme bei allen Prozessen, die rund um das Thema Kontaktmanagement existieren. Die Software überzeugt dabei durch seine Ergonomie. Alle Funktionalitäten sind in STARFACE übersichtlich angeordnet und intuitiv zu bedienen.

Rufen Sie an, wir beraten Sie gern.

SYSTEMCONNECT

Gesellschaft für Service, Support, Beratung mbH
Am Gierath 20b, 40885 Ratingen
TEL 02102 - 8804-0 • FAX 02102 - 880430
Internet: <http://www.systemconnect.de>





printQ

WIR REVOLUTIONIEREN WEB TO PRINT



Web to Print so einfach wie möglich auf der Basis aktueller Technologien, das fasst die Idee hinter unserer eCommerce-Lösung für Druckereien in einem Satz zusammen. Klingt spannend?

Ist es auch, überzeugen Sie sich selbst! Gerne beraten wir Sie individuell und präsentieren Ihnen printQ in einer persönlichen Webdemo.

Unser Ansprechpartner
Thomas Mac Millan hilft
Ihnen gerne weiter.

sales@cloudlab.ag
0231 - 60 00 17 56