



Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay

## Wie die Nadel im Heuhaufen

Die Impressed GmbH sieht sich nicht einfach nur als Händler, sondern als Berater und Partner der Druckvorstufe

### INTERVIEW



Ohne Software geht heute nichts mehr. Vor allem nicht in den Bereichen der grafischen

Industrie. Doch das Angebot ist riesig. Dabei entspricht die Auswahl an den unterschiedlichsten Lösungen geradezu der Suche nach der sprichwörtlichen Nadel im Heuhaufen. Also stellt sich ernsthaft die Frage, ob ein Unternehmen (ob groß oder klein) aus eigener Kraft überhaupt noch die richtige Entscheidung bei der Wahl der den Workflow beeinflussenden Software treffen kann. Und ist es in jedem Fall ratsam, einen herstellerbestimmten Workflow einzusetzen oder kann es nicht doch auch ein »selbstgestrickter« Arbeitsablauf sein?

Das Angebot von Impressed zielt eindeutig darauf, vor allem kleineren Unternehmen und Betrieben, die sich ihre Unabhängigkeit mit einer eigenen Lösung erhalten wollen, entsprechende Software anzubieten. Schließlich ist Impressed kein »Box-Mover«, der Standard-Einzelprodukte über den Verkaufstisch schiebt, sondern Value Added Reseller. Was bedeutet, dass man aus den existierenden Lösungen für die Kunden einen Zusatznutzen generiert.

### Wissen, wo der Schuh drückt

Aber was auf den ersten Blick wie ein Bauchladen aussehen mag, so Robert Zacherl, bei Impressed vor allem für PDF-Lösungen zuständig, »hat durchaus Systematik und richtet sich nach den Bedürfnissen der Kunden. Und die sind primär in der Druckvorstufe tätig – das erklärt die Prepress-Lastigkeit unseres Sortiments.«



Entsprechend dem Trend der letzten Jahre stellt ein Großteil der Produkte bei Impressed PDF-basierte Lösungen dar. Dies wiederum kann ein einfaches Acrobat Plug-In für unter 100 Euro sein aber auch ein hochprofessionelles Produktions-Tool im Wert von mehreren tausend Euro. Neben den Software-Produkten stellt seit einigen Jahren der Schulungsbereich ein zweites sehr wichtiges Standbein für Impressed dar. Das hat sich daraus entwickelt, dass

Impressed die verkauften Produkte schon immer selbst supportet hat und tief in der Thematik steckt. »So wissen wir auch ganz genau, wo den Anwendern der Schuh drückt. Wir schulen sowohl in unseren eigenen, mit Hardware ausgestatteten Räumlichkeiten in Hamburg als auch produktionsbegleitend vorort beim Kunden,« erläutert Robert Zacherl.

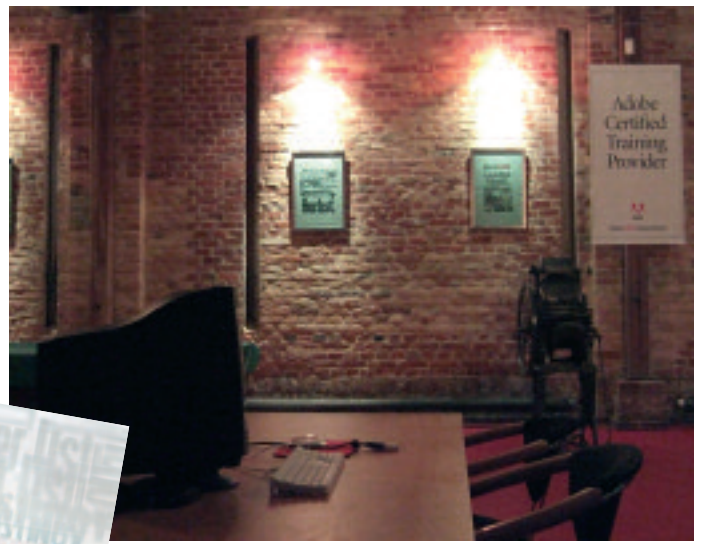
### Leistungsfähige Workflows: eben nicht aus einer Hand

PDF-Werkzeuge, Workflow und Ausschließen machen den Schwerpunkt im Angebot. Das sind die Tools, nach denen zur Zeit gefragt wird. Und Zacherl ergänzt: »Neben den genannten Produktgruppen, sind Automatisierung, Farbmanagement und die WoodWing Smart Connection Produkte sehr wichtige Applikationen, auf die wir speziell im laufenden Jahr eingehen werden. Durch PDF als Standard-Austauschformat in der Druckvorstufen-Produktion ist eine Schnittstelle geschaffen worden, die es verschiedenen Herstellern beziehungsweise deren Produkten erlaubt, zu kooperieren. Diese Möglichkeit lässt sich ausnutzen, um sich seinen eigenen Workflow, basierend auf einzelnen, spezialisierten Produkten, zusammenzustellen. In Kombination mit Server-Applikationen, die HotFolder-gestützt arbeiten, entstehen extrem leistungsfähige Workflows, die sich in ihrer Leistungsfähigkeit keineswegs hinter schlüsselfertigen Systemen aus

der Hand namhafter Systemanbieter verstecken müssen.«

Die Kunden von Impressed aber nun in die Ecke der Freaks oder Bastler stecken zu wollen, wäre zu einfach. »Unsere Kunden rekrutieren sich aus allen Bereichen der digitalen Produktion,« erklärt Zacherl. Das Spektrum reicht vom Einmannbetrieb bis zum Großverlag. Ebenso groß ist das Know-how-Spektrum. Aber gerade hier spielt Impressed in mehrerlei Hinsicht eine wichtige Rolle. Zacherl: »Wir fungieren zum Beispiel als Produktfilter. Jede Software, die in unserer Preisliste auftaucht, ist von uns genauestens unter die Lupe genommen worden und auf Praxistauglichkeit, Stabilität und Preis-/Leistungsverhältnis hin geprüft worden. Nur Produkte, die dieser Prüfung standhalten, werden von uns vertrieben. Dies geschieht schon alleine aus einem gesunden Selbsterhaltungstrieb heraus, weil wir es uns mit unseren Support-Ressourcen nicht leisten können, nicht funktionierende Produkte zu vertreiben. Gerade diese Funktion wird von unserem Fachhandelskanal sehr geschätzt, da dort die entsprechenden Ressourcen oftmals nicht vorhanden sind.« Eine ebenso wichtige Rolle stellt die Pre-Sales Beratung dar. Wenn der Endkunde oder der zwischengeschaltete Händler die Möglichkeit dazu gibt, hilft Impressed bei der Entscheidungsfindung, welches Produkt, welche Arbeitsweise oder welche Technologie die optimale ist, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.

Das Angebot von Impressed beschränkt sich nicht auf »Box-Moving«, bei dem Standard-Einzelprodukte über den Verkaufstisch gehen. Als Value Added Reseller stellt man den Kunden existierende Lösungen mit einem Zusatznutzen zusammen. Dieser Zusatznutzen besteht nicht zuletzt in Training und Schulung bei Impressed in Hamburg (siehe Bild) oder vor Ort beim Kunden.



Der Standort von Impressed in Hamburg ist eine ehemalige Fabrikanlage, die eine sehr positive Atmosphäre ausstrahlt. In den von Impressed genutzten Räumen befinden sich nicht nur Verwaltung und Schulung, sondern auch eine Buchdruckerei mit einer kompletten Handsetzerei. Hier entstehen übrigens wunderschöne Plakate, Karten (siehe oben) oder auch ganze Bücher. Und der Kontrast könnte nicht größer sein: modernste Vorstufen-Software von den gleichen Leuten, die auch Spaß am Traditionellen haben.

zugehen und systematisch den Fehler einzukreisen«, weiß Robert Zacherl. »Deshalb treten wir seit Jahren missionarisch auf und versuchen unsere Kunden davon zu überzeugen, dass eine gute Ausbildung der Mitarbeiter gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten eine der effizientesten und wirkungsvollsten Maßnahmen ist, die Produktivität zu steigern und die Kosten zu senken.«

#### Die Lösung finden

Und wie versteht sich Impressed: Als Händler oder als Helfer? Da kommt

»Jedes Produkt wird von uns selbst supported und auf Wunsch auch geschult. Dies in der Summe unterscheidet uns doch schon sehr vom klassischen Software-Distributor,« führt Zacherl aus. »Somit sind wir sowohl für denjenigen, der genau weiß, was er will, als auch für den Unentschlossenen der richtige Ansprechpartner.«

#### Fassbares und Immaterielles

Oft beklagt wird in der Branche die Update-Politik der Software-Industrie. Und selbstverständlich ist das Thema Updates und deren Konditionen auch bei Impressed immer wieder ein Thema. »Ich denke aber, dass hier oftmals eine falsche Erwartungshaltung der Anwender vorzufinden ist,« glaubt Robert Zacherl. »Der Wert einer Software wird oft unterschätzt. Dies hat wahrscheinlich psychologische Gründe. Hardware wie ein File-Server, eine Workstation oder ein CtP-Belichter sind fassbar. Es hat Dimension und Masse. Software dagegen ist immateriell. Wenn man aber vernünftig mit den Leuten spricht und ihnen ins Gedächtnis ruft, welche Bedeutung eine bestimmte Software innerhalb Ihrer Produktion spielt, dann kommt man meist recht schnell zu einem Konsens. Schöne Beispiele sind Ausschießprogramme. Welchen Wert hat ein großformatiger CtP-Belichter ohne die vorgeschaltete Ausschießstation? Wenn man dann das Preisverhältnis zwischen der Hardware

und der Software betrachtet, dann entbehrt der Vorwurf zu hoher Update-Konditionen jeglicher Basis.«

#### Am falschen Ende wird gespart

Doch die Kosten für ein Software-Update sind nach den Erfahrungen von Rudolf Zacherl gar nicht das eigentliche Problem. Es sind generell die Defizite in der Vorstufe. »Die meisten Fehler entstehen 30 cm vor der Tastatur«, sagt Robert Zacherl und spielt damit auf die Qualifikation der Bediener an. Das größte Manko in der Vorstufe, so Zacherl, ist das oftmals fehlende Know-how der Anwender. Dies bezieht sich sowohl auf Produkt-Knowhow als auch auf Technologie-Know-how.

»Ich vertrete schon seit Jahren die Meinung, dass in der Druckvorstufe viel zu viel stur nach auswendig gelernten Arbeitsabläufen produziert wird, ohne dass sich der einzelne Anwender bewusst ist, was das Aktivieren einer bestimmten Option bewirkt. Dies ist kein Vorwurf gegenüber Anwendern, denn oftmals ist es Schuld der Arbeitgeber, die aus Kostengründen beim Bereich Ausbildung und Schulung sparen«, sagt Zacherl.

So werden Halbwissen und Fehlinformationen von Generation zu Generation und von Kollege zu Kollege weitergereicht. Solange alles gut geht, mag das funktionieren, doch wenn es zu einem Problem kommt, »fehlt oftmals die Fähigkeit analytisch an eine Problemstellung heran-

von Robert Zacherl ohne Zögern die klare Antwort: »Beides. Wir leben zwar primär vom Verkauf der von uns ausgewählten Software. Aber wir helfen unseren Kunden sowohl bei der Auswahl als auch nach dem Produktkauf bei der praktischen Anwendung im Workflow.«

Gemäß dem Motto von Impressed: »Wir finden Ihre Lösung.« Und da haben die Mitarbeiter bei Impressed auch kein Problem, wenn die Lösung die berühmte Nadel im Heuhaufen ist.

► [www.impressed.de](http://www.impressed.de)

