



## Als Schwätzer entlarvt?

Es gibt keine vernünftigen Gründe, e-Business nicht einzusetzen

»Eigentlich hinkt diese Branche, die sich so gern als HighTech-Industrie bezeichnet, der allgemeinen Entwicklung arg hinterher«, sagte uns kürzlich der Geschäftsführer einer nicht eben kleinen Druckerei. Und er meinte damit den Umgang mit den neuen (alten) Möglichkeiten der Kommunikation – nicht zuletzt über das Internet mit Hilfe moderner Software-Tools.

Recht hat er: kein Hotel, keine Fluglinie, kein Handelshaus, bei dem man nicht online ordern und dabei zudem Geld sparen kann. Aber nur wenige Druckereien ziehen an diesem Strang der Dienstleistung für den Kunden. Weil immer noch der Spruch umhergeistert, man würde damit austauschbar. Man mag ja vergleichbarer werden, aber ohne den Einsatz und die Möglichkeiten des e-Business wird man wohl bald gar nicht mehr berücksichtigt. Und ohne Kunden und deren Aufträge findet dann gar kein Geschäft mehr statt. Wenn die Prognosen zutreffen, dass in einigen Jahren 70% bis 80% aller Druckaufträge über das Internet abgewickelt werden, wird es jetzt allerhöchste Zeit, den Kunden offener gegenüber zu treten, statt sich zu sperren.

Selbst die (hochnäsige und) in den letzten Jahren arg gebeutelte Musikindustrie hat inzwischen einsehen müssen, dass es mit sogenannten Schutzmechanismen und Kopierverboten nicht gelingen wird, mehr Umsatz und mehr Kunden zu erreichen. Genau das Gegenteil ist der Fall. Deshalb wird der Download von Musik bald ohne Restriktionen möglich sein – aber auch teurer werden.

Alle Branchen denken zurzeit über neue Modelle der Vermarktung nach. Warum also und wogegen wehrt man sich in der grafischen Industrie eigentlich noch? Es ist sicherlich an der Zeit, über neue Strategien nachzudenken. Die Werkzeuge sind da, die Infrastruktur kann jeder relativ kurzfristig bereitstellen. Man muss es nur tun! Sonst wird diese Branche mit ihrem selbst erhobenen Anspruch des »Dienstleisters« von den Kunden als Schwätzer entlarvt.



*Klaus-Peter Nicolay*  
Klaus-Peter Nicolay

*Hans-Georg Wenke*  
Hans-Georg Wenke

# DRUCKMARKT 47

Fakten, Märkte, Trends, Impulse

**MAN Roland und KBA schreiben Rekordzahlen und Agfa wird zum Jahresende in drei Bereiche aufgesplittet. Dabei dachte man schon, es könne sich nicht mehr viel verändern. Was die Entwicklungen im Bereich der Druckmaschinen angeht, werden wir am Ball bleiben. Was Agfa betrifft, haben wir noch einmal einen Blick zurückgeworfen, wie es zu der neuen Entwicklung kam. Die Story dahinter ab Seite 6.**

**Standardisierung nur auf die technischen Abläufe einzugrenzen, ist zu kurz gesprungen. Deshalb sollte die Diskussion lieber auf die vielfältigen Möglichkeiten vor, während und nach der Produktion gelenkt werden. Dies beginnt bereits bei der Kommunikation mit dem Kunden und reicht schließlich über den Druck selbst bis zur Logistik. Dazu finden Sie ab Seite 13 Informationen in Hülle und Fülle.**



**Ein bisschen Show gehört einfach dazu: ganz besonders dann, wenn man eine Maschinenreihe vorstellt, die Maßstäbe für die Entwicklung in der Branche setzen soll. Den Bericht über die neue Generation Roland 700 finden Sie auf Seite 30.**

### RUBRIKEN

- 1 Inhaltsverzeichnis, Editorial
- 2 News: Markt & Zahlen
- 33 Showroom Prepress
- 44 Showroom Print & Finishing
- 48 Impressum

### MARKT & ZAHLEN

- 3 Bestmarken für MAN Roland
- 6 Agfa: Die Strategie scheint zu passen
- 11 KBA mit neuem Rekord

### STANDARDISIERUNG

- 13 Mehr als eine Urkunde
- 22 Schöner als die Realität
- 26 Farbmessung im Drucksaal
- 28 Erfolgsfaktor Farbmanagement
- 30 DirectDrive und HiPrint
- 34 Deutlich schneller in Farbe

### WORKFLOW & VERNETZUNG

- 14 Web-to-Print: Wenn der Groschen zweimal fällt
- 16 Hiflex Print Support
- 46 Fujifilm XMF-Workflow

### PRINT & FINISHING

- 36 So viel wie möglich im eigenen Haus
- 38 Océ auf Wachstum eingestellt
- 40 Wege im Direkt-Marketing
- 43 Standbein für die Zukunft

## TECHKON

**Densitometer  
Farbmessgeräte  
Druckplattenmessung**

*Wir beraten Sie gerne  
zu Anwendungsfragen.*

**TECHKON GmbH**  
Wiesbadener Straße 27 • D-61462 Königstein  
Telefon 06174-92 44 50 • Fax 06174-92 44 99  
info@teckkon.com • http://www.teckkon.com