

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay

Spagat der »Druckträger«

OFS Group sieht sich als dynamisches Handelshaus mit Spezialisierung auf Druckformen
Gespräch mit der Geschäftsleitung

REPORT



Ständig steigende Anforderungen des Marktes und rasche Innovationszyklen machen die grafische Industrie zu einer der anspruchsvollsten Branchen. Der Markt verlangt von Dienstleistern in der Printmedienindustrie ein Höchstmaß an Qualität und Flexibilität. Die voranschreitende Digitalisierung hat die deutliche Steigerung der Qualität dabei überhaupt erst möglich gemacht und teilweise zu einem deutlichen Rückgang der Produktionszeiten geführt. Gleichzeitig wurden die Aufgaben im Zusammenspiel zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer neu definiert. Darüber hinaus nimmt der Wettbewerbsdruck weiter zu, die Druckindustrie muss sich in ihrer ganzen Breite den Herausforderungen anderer Medien stellen.



Dass dies nicht nur auf die druckende Industrie, sondern in ganz besonderem Maße auch für Händler und damit Lieferanten der Druckereien zutrifft, versteht sich eigentlich von selbst. Doch ganz so banal wie diese Aussage ist die tägliche Situation nicht, hält man sich den Spagat vor Augen, den ein Handelshaus wie die OFS Group zwischen seinem Lieferanten und seinen Kunden zuweilen zu machen hat.

Genau diesen Spagat hat die OFS Group in den letzten Jahren gemeistert. Schließlich hat man als eigenständige Gesellschaft nicht nur ein eigenes Image aufzubauen, sondern muss auch Kontinuität wahren, wenn es um die Vermarktung neuer Produkte oder die Integration fremder (oder gar bisheriger Wettbewerbs-) Produkte geht.

Dies sehen Daniel Müller, Geschäftsführer der OFS Group und sein Stellvertreter, Christoph Dürig, jedoch völlig gelassen, indem sie auf ihre ureigene Kernkompetenz und ihr Technik-Know-how verweisen: »Wir verstehen uns als Lieferant von Druck- oder Vervielfältigungsträgern. Und das muss nicht unbedingt eine Aluminiumplatte sein.«

Daniel Müller, Geschäftsführer der OFS-Group (im Bild rechts) und Christoph Dürig, stellvertretender Geschäftsführer, konzentrieren sich mit dem Unternehmen voll und ganz auf die Druckform. Wenn gkeich dies in erster Linie Offsetplatten sind, werden auch andere Druckverfahren nicht vernachlässigt.

Das große Fressen

Um die Facetten von Schnellebigkeit und permanenter Änderung gerade im Bereich der Druckformen zu verdeutlichen, reicht ein Blick auf die Geschichte des Unternehmens und das damit verbundene Umfeld in der grafischen Industrie.

OFS ist etwa 40 Jahre alt und seit 38 Jahren mit den Produkten von Polychrome involviert. Dies wäre nicht all zu spektakulär, wenn nicht ab 1995 im Druckplattenmarkt »das große Fressen« eingesetzt hätte (siehe Grafik). Mit dem Durcheinanderwirbeln von Unternehmen und Marken blieb auch der OFS nichts anderes übrig, als aktiv zu werden. Nachdem sich Agfa verschiedene

Plattenhersteller einverleibt hatte, kündigten 1997 die beiden Hersteller Kodak und Polychrome ebenfalls eine Großfusion an. Im Januar 1998 wurde von der Eastman Kodak Company und der Sun Chemical Corporation die Kodak Polychrome Graphics (KPG) aus der Taufe gehoben. In das Jointventure, an dem beide Unternehmen mit jeweils 50% beteiligt sind, hat Kodak den Geschäftsbereich Grafische Systeme und Sun Chemical das Tochterunternehmen Polychrome eingebracht. Mit Horsell Anitec baute KPG seine Marktposition weiter aus.

Inzwischen hatte OFS als Handelspartner von Kodak Polychrome die Printos AG gekauft, die sich vor allem mit der Vermarktung von was-

serlosen Toray-Platten beschäftigt, 2001 expandierte Kodak Polychrome durch den Zukauf des Geschäftsbereiches Grafische Produkte von Imation und erweiterte die Produktpalette um das gesamte Sortiment der Proof- und Color-Management-Lösungen von Imation.

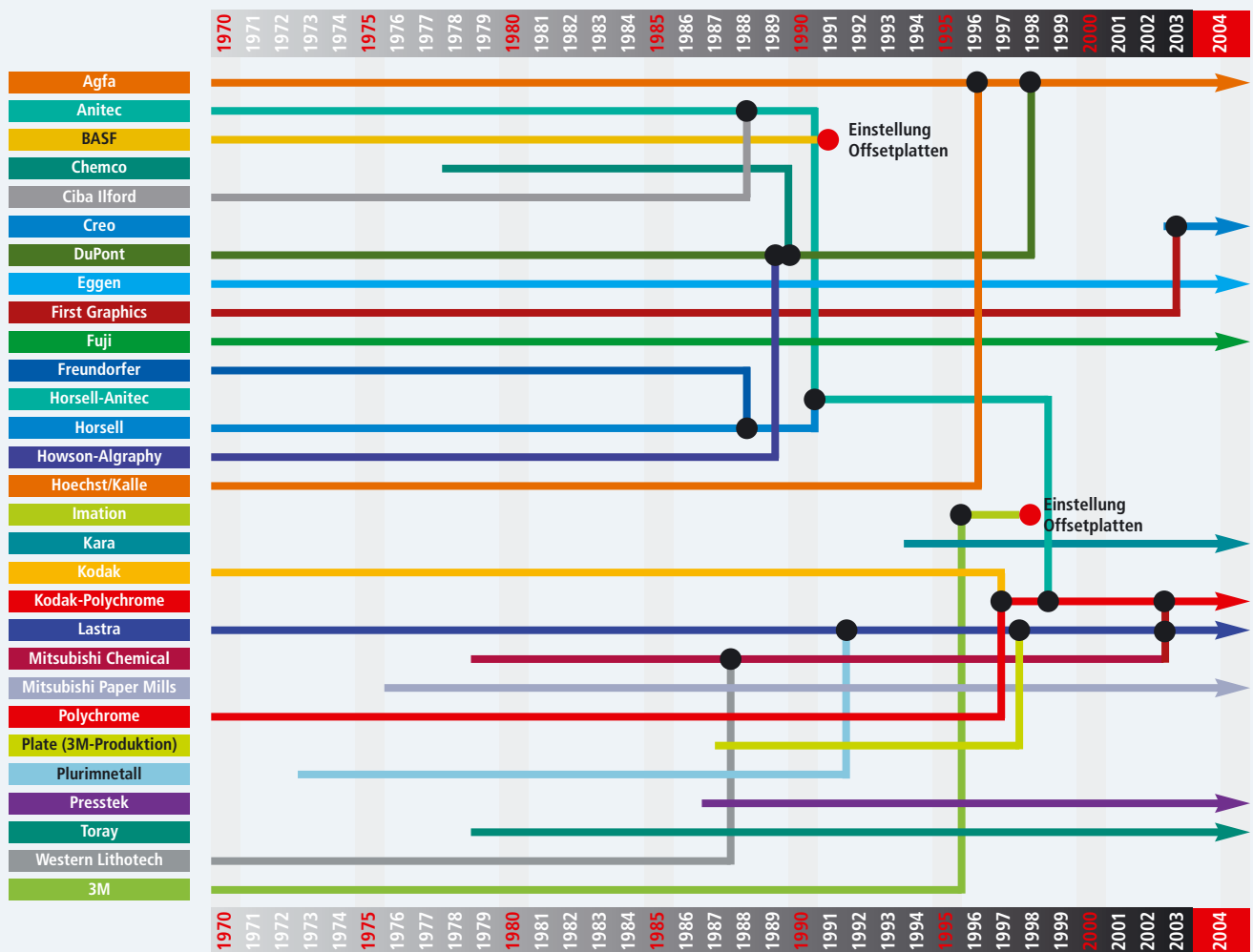
serlosen Toray-Platten beschäftigt, und 1998 als eigenständig operierendes Unternehmen der OFS Group angeschlossen. Nach der Integration zog die OFS Group 2000 nach Pfaffnau und übernahm 2001 das Materialgeschäft der Koller AG, die ihrerseits Druckplatten von Polychrome vertrieben hatte, 1997 von Konica-Film auf Kodak-Film wechselte und zudem Materialien von Mitsubishi und Hardware von Theimer und anderen Herstellern vertrieb.

Zum 1. Januar 2003 übernahm OFS dann schließlich auch operativ die Vertriebsaktivitäten von Kodak Polychrome Graphics Schweiz, Lausanne, und bietet seither eine Produktpalette, die vom Film über Platten bis zum Proof sowie entsprechenden Verarbeitungsmaterialien und auch -geräten reicht.

Um diese umfangreiche Produkt- und Modellpalette sicher handhaben zu können, wurde 2000 die Grafi Service AG gekauft, die nun unter dem Namen OFService den Kunden im Hardware-Sektor 7 x 24 Stunden in der Woche zur Verfügung steht.

Und quasi als Option auf die Zukunft hat OFS im letzten Jahr den Softwarehersteller Global System AG zu 100% übernommen.

VERÄNDERUNGEN IM MARKT DER OFFSET-DRUCKPLATTEN



Der Markt an Druckplattenherstellern hat sich in weniger als 20 Jahren um etwa zwei Drittel reduziert. Von ursprünglich einmal 29 Herstellern in unserer Grafik sind gerade einmal zehn übrig geblieben. Wobei einzig Creo im letzten Jahr als neuer Anbieter dazugestoßen ist.

Spektakulär waren in den 90er Jahren die Übernahmen anderer Hersteller durch Agfa und Kodak Polychrome sowie das Ausscheiden von 3M aus dem Markt. Zu einer wirklichen Beruhigung hat dies jedoch aufgrund der kurzen Innovationszyklen bei neuen Technologien und damit verbundenen neuen Druckplattentypen nicht geführt. Seit dem Siegeszug von CtP ist das Plattenangebot mehrfach neu durchgemischt worden. Statt ruhigerer Zeiten ist im Gegenteil zu erwarten, dass sich in der nächsten Zeit noch einmal gewaltiges

im Druckplattensektor tut, wenn chemie- und quasi prozessfreie Platten aus den Markt kommen: die drupa 2004 lässt grüßen.

Diese Veränderungen hat die bald 40 Jahre alte OSF Group unbeschadet überstanden. Im Zuge der Veränderungen am Markt der Anbieter hat auch das im luzernischen Pfaffnau ansässige Unternehmen die Zeichen der Zeit erkannt, hat expandiert und bietet nun als Generalvertreter von Kodak Polychrome Graphics in der Schweiz eine breite Palette an Druckformen und Systemen für den Offsetdruck an. Dabei werden auch wasserlose Offsetplatten des japanischen Herstellers Toray sowie Polyestersysteme von Mitsubishi angeboten. Daneben liefert OFS auch Platten und Systeme für andere Druckverfahren wie Buch- und Flexdruck.

Das Produkt Druckplatte ist inzwischen zu einem zentralen Punkt in der Printproduktion geworden und hat an Komplexität zugelegt. »Für CtP-Platten benötigt man heute ein 60-Seiten-Manual, früher hatte man ein Zwei-Seiten-Datenblatt,« erläutert Daniel Müller. Daher warnt er davor, die Plattenherstellung im Betrieb als Stiefkind anzusehen. Selbst nach erfolgreicher Einführung eines Plattensystems müsse ständig gemessen, analysiert und kalibriert werden, um die Qualität aufrecht zu erhalten.



Die Druckträger-Spezialisten

Mit dieser Palette an Druckplatten (Offsetplatten, wasserlose Offsetplatten, Polyesterplatten, Buch- und Flexodruckplatten), grafischen Filmen und Proofsystemen deckt OFS heute die Anforderungen aller wesentlichen Marktsegmente innerhalb der grafischen Industrie ab. Das Anwendungs-Spektrum erstreckt sich vom Akzidenzdruck über den Zeitungs- und Zeitschriftendruck bis hin zum wachstumsorientierten Verpackungs- und Etikettendruck. OFS stellt seinen Kunden sowohl analoge als auch digitale Lösungen zur Verfügung und unterstützt sie aktiv beim Umstieg vom analogen auf den digitalen Workflow.

Diese Betreuung erscheint zwingend erforderlich, folgt man den Argumenten von Daniel Müller: »Für CtP-Platten benötigt man heute ein 60-Seiten-Manual, früher hatte man ein Zwei-Seiten-Datenblatt. Daran lässt sich erkennen, wie komplex das Produkt Druckplatte inzwischen geworden ist. Und es kann im Produktionsprozess nicht mehr isoliert gesehen werden.« Deshalb warnt er: »Die Plattenentwicklung ist in vielen Betrieben noch immer das Stiefkind, das macht irgend jemand im Betrieb nach dem Motto ‚Platten machen kann jeder.‘ Dabei sind die Anforderungen nicht nur bei der Einführung einer neuen Platte riesig groß, sondern verlangen auch während der eingefahrenen Produktion ständig nach Analysen, Kalibra-

tionen und Testphasen.« Nur dann, so Müller weiter, »wenn wir unseren Job gut und akribisch genug machen, laufen die Systeme bei unseren Kunden zuverlässig. Und das schafft Vertrauen.«

Dies ist auch der Grund, weshalb die OFS Group derzeit nicht plant weiter zu diversifizieren. Man will aus eigener Kraft und mit dem Back-Up der eigenen Lieferanten, hier vor allem KPG, weiter wachsen.

»Alles andere ist nicht unsere Kompetenz. Wer sagt, er könne vom PDF bis zur Drahtheftung alles abwickeln, dem kann man nicht glauben,« führt Daniel Müller aus. »Wir könnten solche Ambitionen unseren Kunden gegenüber weder plausibel erklären, noch verantworten.«

Proof ja, aber nicht alles

Deshalb nimmt man sich auch die Freiheit, nicht alles am Markt anzubieten, was KPG im Produkt-Portfolio hat. »Proof auf Basis von Inkjet interessiert uns weniger,« erläutert Müller. »Dies ist im unteren Segment ein Me-too-Markt, in dem es genügend Spezialisten gibt. Und im Large-Format-Bereich mit den KPG Matchprint-Produkten sehen wir auch nicht unsere Kompetenz.« Dafür aber im Bereich der Approval-Systeme. Das digitale Rasterproofsystem erlaubt gerasterte Proofs auf Auflagenmaterial und simuliert das Druckergebnis in Farbdichte und Punktzuwachs, da es wie ein Belichtungssystem arbeitet. Neben den

Skalenfarben stehen zur Wiedergabe von Sonderfarben weitere Farben zur Auswahl, die den Hexachromefarbraum reproduzieren lassen. Für Anwendungen im Verpackungsdruck haben sich auch weiße und transparente Folien bewährt.

Neben dem physikalisch anfassbaren Proof wird farbindliches Proofen am Monitor zunehmend Realität. Das von KPG entwickelte Matchprint Virtual Proofing System wurde im Herbst in Europa vorgestellt und ermöglicht virtuelles Proofen, abgestimmt auf die Rasterproofsysteme. Auch hier sieht die OFS Group einen möglichen Aktions-Bereich, denn durch den Wegfall von Film und das direkte Belichten der Platten muss eine Kontrollinstanz etabliert werden, die durchgehende Qualität im Druckprozess gewährleistet.

Qualitätskontrollsystem PQCS

»Platten werden immer mehr zum zentralen Punkt der gesamten Printproduktion,« erläutert Daniel Müller. Selbst ein vorliegender Proof gewährleistet noch lange nicht vorausschaubare Qualität. Viel mehr muss ein CtP-System permanent die gleiche Qualität liefern. Dazu gehört ständiges Messen und Kontrollieren. Da das Messen der Platten nach wie

vor überwiegend manuell erfolgt, entwickelte die OFS-Tochter Global System die Idee, die Plattenproduktion automatisch zu überwachen und die Qualität per Kamera-Analyse zu dokumentieren. Damit lässt sich zumindest das Problem umgehen, dass im Reklamationsfalle keine Protokolle vorliegen oder Druckplatten fehlen. Das Kontrollsystem zur Plattenmessung aus dem Eigenbau unter dem Namen PQCS (Plate Quality Control System) kommt zur drupa 2004 auf den Markt und wird sicherlich eine große Hilfe bei der umfassenden Qualitätskontrolle im Bereich der Vorstufe sein. Daniel Müller: »Der Markt ist softwaregetrieben und wird für ein derartiges System offen sein.«

Konzentration auf die Platte

Wie geschickt Daniel Müller und Christoph Dürig am Markt agieren, lassen sie auch dadurch erkennen, dass sie sich in der Schweiz nicht mit CtP-Systemen für den Akzidenzbereich verzetteln und auch dem Zeitungsmarkt ausschließlich die KPG-Eigenproduktion Newsetter anbieten. Dafür aber wird die gesamte Palette an Druckplatten angeboten, die der Markt benötigt. Und die reicht von den Thermoplatten für



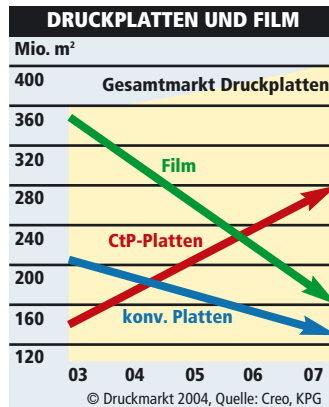
Die OFS-Group verfügt über das größte Platten- und Chemikalienlager in der Schweiz. Alle zwei Monate wird der Lagerbestand umgeschlagen. Immerhin werden in der Schweiz jährlich etwa 3,5 Mio. m² Platten verbraucht.

CtP-Systeme über ein breites Spektrum an konventionellen Negativ- und Positiv-Offsetdruckplatten bis zu Platten für andere Druckverfahren sowie dazugehörigen Prozessoren. Dem wasserlosen Offsetdruck mit der Toray-Platte fühlt man sich nach wie vor verpflichtet. »Selbst wenn dies noch eine Nische ist, wird der Bereich wachsen. Dafür sorgen beispielsweise Lösungen, die KBA mit Maschinen wie Cortina, Genius oder Karat vorantreibt,« schätzt Müller die Marktentwicklung ein. Für die Abwicklung der Bestellungen, die nach Einschätzung der OFS-Geschäftsleitung immer kurzfristiger wird, setzt das dynamische Handelshaus administrativ längst nicht mehr auf analoge Abwicklung, sondern ausschließlich auf softwarebasierte Unterstützung. So werden die riesigen Lagerkapazitäten alle zwei Monate umgeschlagen. OFS hat im übrigen das größte Platten- und Chemikalienlager in der Schweiz mit 2.500 m² Fläche und Regalstraßen. Am Service-Standort Mägenwil stehen nochmals 1.000 m² zur Verfügung. Bestellungen, die bis Mittag in Pfaffnau eingehen, werden inner-

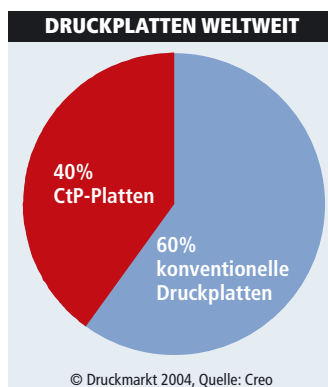
halb 24 Stunden an die Kunden ausgeliefert. Einzig entlegene Kantone bilden gelegentlich (jahreszeitbedingt) eine Ausnahme. Als elektronischen Bestellservice rund um die Uhr bietet OFS eine ausgefeilte Online-Plattform zur Bestellung. Hier findet der Kunde nach Eingabe eines persönlichen Passwortes »seine Produkte«, was auf Lager oder in Bestellung ist. Somit können sich Kunden jederzeit über die Verfügbarkeit ihrer Verbrauchsmaterialien informieren.

Stark im Kommen

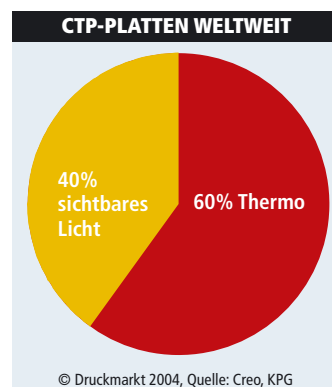
Dieser Service, gepaart mit der Lieferfähigkeit und dem Technik-Know-how bei Betreuung und Installation von immer komplexer werdenden Anwendungen macht Daniel Müller zuversichtlich: »Kurz- bis mittelfristig sind wir sehr optimistisch und rechnen wie in den letzten Jahren mit einem kontinuierlichen Wachstum.« Und mit Blick auf neue Technologien wie beispielsweise chemiefreien Druckplatten ergänzt er: »OFS ist mit Kodak Polychrome Graphics stark im Kommen.«



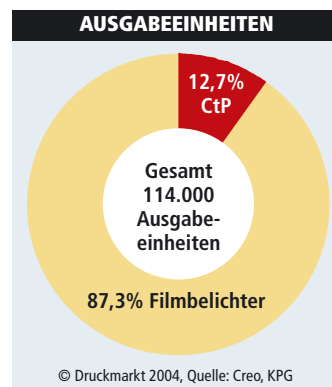
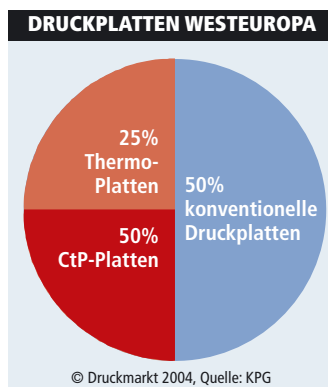
2003 lagen der Verbrauch von Film und Druckplatten weltweit etwa gleichauf (350 und 360 Mio. m²). In den nächsten Jahren soll der Filmbedarf um jährlich ca. 15% sinken, der Markt der Druckplatten um 2 bis 4% wachsen. Starkes Wachstum auch für CtP-Platten (17%), dagegen 10 bis 12% sinkende Nachfrage nach konventionellen Platten.



2003 hatten CtP-Platten bereits einen Anteil von 40% am Weltmarkt. Prognosen zufolge soll bei einem konstanten Wachstum von 17% der Anteil der CtP-Platten 2007 bei knapp 70% liegen. In Westeuropa sieht KPG am Markt der Druckplatten bereits einen Anteil von rund 50% für CtP-Platten. Davon sollen wiederum 50% Thermoplatten sein.



Das Verhältnis von Thermoplatten zu Platten für sichtbares Licht bei CtP liegt bei etwa 60% zu 40%. KPG schätzt, dass weltweit 100.000 Filmbelichter installiert sind. 2003 waren etwa 14.000 CtP-Systeme installiert. Danach hat CtP zwar erst einen Anteil von 12,7% an den Ausgabeinheiten, benötigt aber bereits 40% des Plattenvolumens.





ACHTEN SIE AUF DEN PREIS ?

Unser Preis-Leistungs-Verhältnis ist ausgezeichnet und hält jedem Vergleich stand. Wer rechnet, zählt auf Baumgartner Papier!