



Eine durchaus spannende Angelegenheit

Vom Druckplatten-Spezialisten zum Systemhaus – ein Gespräch mit der Geschäftsleitung der OFS Group

Die permanent steigenden Anforderungen und die raschen Innovationszyklen machen die grafische Industrie zu einer der anspruchsvollsten Branchen überhaupt. Druckereikunden verlangen ein Höchstmaß an Qualität und Flexibilität. Und dies erwarten die Druckbetriebe auch von ihren Lieferanten und Partnern. Die Digitalisierung hat die Steigerung der Qualität ermöglicht und zu kürzeren Produktionszeiten geführt. Parallel dazu wurden die Aufgaben zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer neu definiert. Und schließlich nimmt der Wettbewerbsdruck weiter zu, bei dem sich die Druckindustrie in ihrer ganzen Breite den Herausforderungen anderer Medien stellen muss.

Dass sich nicht alleine die Druckereien diesen Aufgaben stellen müssen, indem sie sich neu oder anders aufstellen, sondern auch die Lieferanten der Druckereien, versteht sich fast von selbst. Doch ganz so banal ist die tägliche Umsetzung nicht, hält man sich vor Augen, welchen Spagat ein Handelshaus wie die OFS Group ihrerseits zwischen Lieferanten und Kunden machen muss.

Doch genau diesen Spagat hat die OFS Group in den letzten Jahren gemeistert. Schließlich hat man als eigenständige Gesellschaft nicht nur

das eigene Image aufzubauen, sondern trotz allem Wandel auch Kontinuität zu wahren.

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 wurde 1965 unter dem Namen »Offset Film Services« (daher der Name OFS) gegründet und war von Anfang an mit Produkten rund um Film und Platte involviert. Dies wäre nicht all zu spektakulär, wenn nicht ab 1995 im Druckplattenmarkt »das große Fressen« eingesetzt hätte. Mit dem Durcheinanderwirbeln von Unternehmen und Marken blieb auch der OFS nichts anderes übrig, als sich entsprechend anzupassen.

Nachdem Agfa verschiedene Plattenhersteller übernommen hatte, kündigten 1997 auch die beiden Hersteller Kodak und Polychrome eine Fusion an. Im Januar 1998 wurde von Kodak und Sun Chemical die Kodak Polychrome Graphics (KPG) aus der Taufe gehoben. In das Jointventure, an dem beide Unternehmen mit jeweils 50% beteiligt waren, hatte Kodak den Geschäftsbereich Grafische Systeme und Sun Chemi-

Fragt man Daniel Müller, CEO der OFS Group, ob denn in der Vorstufe noch Bewegung sei, kommt die spontane Antwort: »Ja natürlich, denken Sie doch nur an die Software oder die Entwicklungen im Plattenmarkt!« Denn da gibt es nach seinen Worten erhebliches Potenzial – zwischen interessant, spannend und revolutionär.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay





Die OFS Group hat sich vom Druckplattenspezialisten zum Systemhaus gewandelt. Während des Open House wurden in »Iglus« Neuheiten aus dem Bereich Software wie Preps gezeigt, aber auch die neuen Platten von VIM. Für Daniel Müller, CEO der OFS Group, und seinen Stellvertreter Pascal Tellenbach (ganz rechts) war nicht nur das Open House ein Erfolg, sondern auch der Wandel zum Vorstufenanbieter.



cal das Tochterunternehmen Polychrome eingebracht. Mit Horsell Anitec baute KPG kurz später seine Marktposition weiter aus.

Inzwischen hatte OFS als Handelspartner von Kodak Polychrome die Printos AG gekauft, die sich mit der Vermarktung wasserloser Toray-Platten und thermischen CtP-Platten beschäftigte, 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 anderer Hersteller vertrieb.

2003 übernahm OFS dann schließlich auch operativ die Vertriebsaktivitäten von Kodak Polychrome Graphics in der Schweiz und bietet seither eine Produktpalette, die vom Film über Platten bis zum Proof sowie entsprechenden Verarbeitungsmaterialien und -geräten reicht. Um die umfangreiche Produkt- und Modellpalette sicher handhaben zu können, wurde 2000 die Grafi Service AG gekauft. Und quasi als Option auf die Zukunft übernahm OFS 2003 den Softwarehersteller Global System AG zu 100%.

Vom Druckträger-Spezialisten zum Systemhaus

Doch damit nicht genug. Im Frühling 2007 übernahm Daniel Müller zu-

sammen mit rund einem Drittel der Mitarbeiter 100% der Aktien an der OFS group. Und nachdem Kodak 2005 Creo übernommen hatte und Kodak Polychrome in der Kodak Graphic Communication Group GCG verschmolz, gab es für OFS abermals einen wesentlichen Schritt. »Im Herbst 2007 wurden wir zum Systemhaus, nachdem wir durch die Vertiefung der Zusammenarbeit mit Kodak nun einen Großteil der GCG-Produkten in unserem Programm führen«, erläutert Daniel Müller. All diese Veränderungen hat die OFS Group unbeschadet überstanden. Im Zuge dieses Wandels im Markt hat das im luzernischen Pfaffnau ansässige Unternehmen die Zeichen der Zeit erkannt, expandiert und bietet nun eine breite Palette an Systemen

für den Offsetdruck und andere Druckverfahren an. Damit hat sich der ehemalige Spezialist für »Druckträger« zum Vorstufen-Anbieter gewandelt.

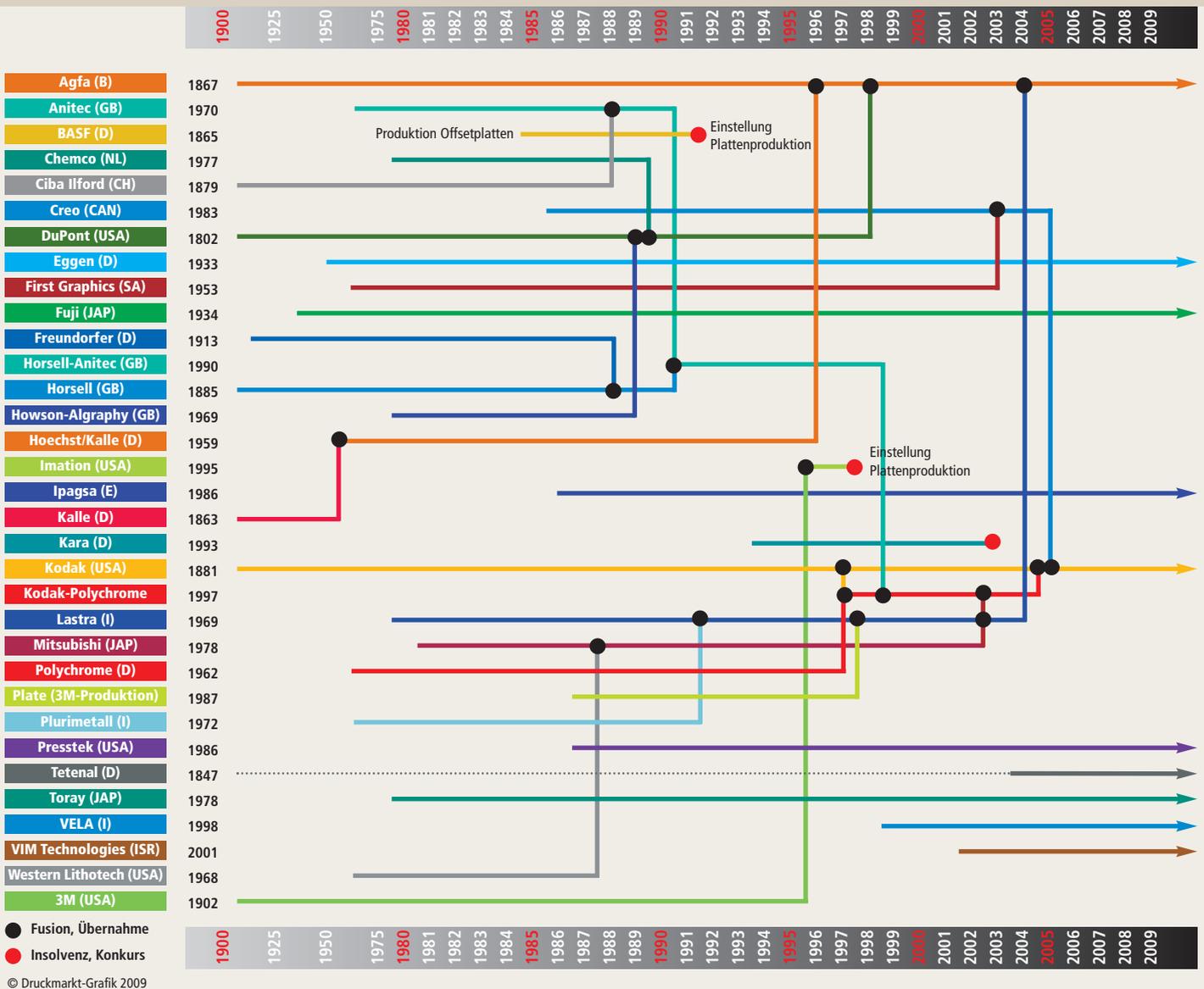
Mit der nach wie vor bemerkenswerten Palette an Druckplatten (Offsetplatten, wasserlose Offsetplatten, Polyesterplatten, Buch- und Flexodruckplatten), Filmen und Proofsystemen deckt OFS heute alle wesentliche Segmente der Industrie ab. Dabei erstreckt sich das Anwendungsspektrum von Akzidenzen über den Zeitungs- und Zeitschriftendruck bis hin zum Verpackungs- und Etikettendruck. Hier stellt OFS seinen Kunden analoge und vor allem digitale Lösungen zur Verfügung und unterstützt sie aktiv beim Umstieg vom analogen auf den digita-

ÖKO PLUS

Hoher Glanz, herrliche Farbkraft, gute Punktstärke.
Mit Bindemitteln auf pflanzlicher Basis.

EPPLER Druckfarben • 8442 Hettlingen • T: 052 316 17 33 • F: 052 316 25 61
info@eppler-druckfarben.ch





Der Markt an Druckplattenherstellern hat sich in weniger als 25 Jahren um etwa zwei Drittel reduziert. Von ursprünglich einmal 33 Herstellern in unserer Grafik sind gerade einmal zehn übrig geblieben. Und das, obwohl seit dem Jahr 2000 einige neue Anbieter dazugekommen sind.

Zwar gab es bereits in den 80er Jahren Übernahmen und Fusionen, doch ab 1995 setzte im Druckplattenmarkt »das große Fressen« ein, das den verbliebenen Plattenherstellern erlaubte, nicht nur satte Gewinne einzufahren, sondern auch Wettbewerber ohne Materialangebot klein zu halten (was später auch Creo dazu veranlasste, in diesen Markt einzusteigen).

Das Tempo gab damals Agfa vor. Erst 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 waren, hatte Kodak den Geschäftsbereich Grafische Systeme und Sun Chemical das Tochterunternehmen Polychrome eingebracht. Mit der Übernahme von Horsell Anitec baute KPG seine Marktposition 1999 weiter aus. 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. Imation als Nachfolgeunternehmen von 3M im grafischen Markt hatte zuvor bereits die Plattenproduktion eingestellt. 2004 kaufte Agfa dann den italienischen Plattenhersteller Lastra und mit der Verschmelzung von Creo und Kodak im Jahre 2005 wurde der vorerst letzte Höhepunkt an Übernahmen erreicht. Seither scheint sich der Plattenmarkt beruhigt zu haben. Und nur Fujifilm hat sich ohne Zukäufe anderer Plattenhersteller aus eigener Kraft an der Spitze behaupten können. Dennoch ist seit dem Siegeszug von CtP das Plattenangebot mehrfach neu durchgemischt worden. Und statt ruhigerer Zeiten ist im Gegenteil zu erwarten, dass sich in der nächsten Zeit noch einmal Gewaltiges im Druckplattensektor tut, wenn sich die chemie- und prozessfreien Platten im Markt durchsetzen. Ob noch weitere Plattenhersteller dazu gekommen, ist schwer abzuschätzen. Allerdings dürfen die chinesischer Plattenhersteller nicht übersehen werden, auch wenn wir an dieser Stelle auf deren Nennung verzichtet haben. Noch spielen diese in unseren Breiten keine nennenswerte Rolle. Was sich aber durchaus ändern kann.

len Workflow – wenn dies nicht schon erfolgt ist.

Workflow wird zentrale Komponente

Denn Druckereien hätten heute ganz andere Möglichkeiten, als bloße Kapazitäten im Druck aufzubauen, so Daniel Müller. Zum Beispiel mit mehr Automatisierung, mehr Qualität und mehr Kreativität. Es werde aber deshalb oft nicht gemacht, weil dieser Weg mühsamer sei. Und er nennt ein Beispiel: »Wenn ich besseres Papier nehme, brauche ich doch keine neue Druckmaschine.« Und Pascal Tellenbach, stellvertretender Geschäftsführer, ergänzt: »Wer viel Know-how hat, hat als Unternehmen einfach mehr Potenzial. Und wer mehr in seine Mitarbeiter und deren Know-how investiert, kann seine Kunden besser beraten und wird dadurch mehr Kunden gewinnen.«

Dabei räumt Pascal Tellenbach ein: »In der Vorstufe hat sich vieles gedreht. Wie viel Prozent der Drucksachen entstehen denn noch in einer Druckerei oder deren Vorstufe?« Die Jobs entstehen beim Kunden oder in Agenturen und werden mehr oder weniger automatisch durch den Workflow geschleust. Aber auch das wiederum ist abhängig von der Qua-

lifikation der Vorstufenmitarbeiter. »Manche nutzen 70 bis 80 Prozent andere noch nicht einmal die Hälfte. Dabei müssten alle Bediener wissen, was wirklich möglich ist. Hier müssen sich die Vorstufenleute viel mehr proaktiv informieren«, so Pascal Tellenbach. »Denn ein PDF-Workflow ist eine Sache. JDF und JMF bergen ja noch zusätzliches Potenzial.«

Eine spannende Angelegenheit

So war auch der Schwerpunkt des dreitägigen Open Houses Anfang September, zu dem OFS weit über hundert Besucherinnen und Besucher zählen konnte, die Software. »Noch vor wenigen Jahren gab es so eine Art Veranstaltungstourismus. An allen Seminarien und Open Houses tauchten die ›Sehleute‹ auf. Heute kommen nur noch die wirklich Interessierten. Deshalb werten wir den Event auch als großen Erfolg«, erläutert Daniel Müller.

Dennoch standen neben der Software auch andere Produkte im Mittelpunkt des Interesses. »Es ist zwar schwer, jemanden heute noch mit einem Stück Aluminium zu begeistern«, sagt Daniel Müller, doch die Druckplatte von VIM sei eine »spannende Angelegenheit«. Hier wird die Platte mit einem Epson-Drucker und den »ganz normalen« Tinten bebil-

dert. Eben so, als würde man einfach nur drucken. Zwar ist die Platte für 20.000 Exemplaren und auch die Auflösung limitiert, was aber am Drucker, nicht am Material liege. Doch will man von einem Drucker für 5.000 CHF das gleiche erwarten wie von einem CtP-System für den 10- bis 100-fachen Preis? »Der Vorteil des neuen Produktes ist auf jeden Fall, dass man Proof und Druckplatte mit demselben RIP auf demselben Gerät herstellt«, erläutert Müller und ergänzt: »Ich bin überzeugt, dass Inkjet seinen Weg macht.« Wobei er einräumt, dass Kodak, Agfa oder Fujifilm wohl wenig Interesse an der Bebilderung von Platten via Inkjet haben – auch wenn sich alle drei intensiv im Inkjet-Bereich engagieren.

Könnte eine Revolution werden

Revolutionär bezeichnet Daniel Müller dagegen eine Entwicklung, von der man aus England hört. JP Imaging, ein von Kodak-, Agfa- und Dupont-Veteranen gegründetes Unternehmen, hat eine Plattentechnologie entwickelt, bei der ein Hochfrequenz-Laser zur Bebilderung von eloxierten und gekörnten, aber unbeschichteten Aluminiumplatten eingesetzt wird. Durch extrem kurze, aber intensive Laserimpulse wird

das Aluminium an den »besprochenen« Stellen hydrophil (wasserfreundlich), was für etwa zwölf Stunden anhält. Danach wird das Aluminium wieder wasserabstoßend. Doch während der zwölf Stunden kann die Platte für den Druck genutzt werden. Wird die zurückgebliebene Farbe entfernt, kann die Platte für einen neuen Auftrag genutzt werden. Die Technologie verspricht also günstige, wiederverwendbare und umweltverträgliche Platten, bei denen jedoch ein neuer Plattenbelichter nötig wird. Noch wurde die Platte nicht zur Marktreife gebracht. Sollte es erst einmal so weit sein, würde dies einen völlig neuen Abschnitt in der Druckformenbebilderung bedeuten.

»So lange ist aber erst einmal Kodak für uns der stabile Partner – auch in Sachen Qualität. Natürlich sehen wir uns auch andere Druckplatten an. Aber wir müssen neben der Qualität auch an Stabilität und Konstanz denken. Und die sehen wir derzeit bei keinem der neuen Anbieter – auch nicht aus Fernost.« Denn, so Daniel Müller: »Platten werden immer mehr zum zentralen Punkt der gesamten Printproduktion.«

➤ www.ofsgroup.ch

Nutzen Sie die Erfahrung eines versierten Lead-Auditor beim Aufbau und der Pflege von prozessorientierten Management-Systemen:

- Qualitäts-Management nach ISO 9001
- Umwelt-Management nach 14001
- BRC/IoP für Verpackungen
- Arbeitssicherheit
- FSC
- Klimaneutrales Drucken

Als Experte für Audits mit intensiven Erfahrungen in der Druckindustrie kann ich Ihnen die Vorbereitung auf die Zertifizierung wesentlich erleichtern und das Optimierungspotential in Ihrem Unternehmen erschliessen.

Projektweise, tageweise, nach Bedarf stehe ich Ihnen als Berater und Mitarbeiter auf Zeit zur Verfügung. Gerne komme ich zu einem kostenfreien Informationsgespräch zu Ihnen ins Haus.

Willy Ringisen

Unternehmensberatung
Blattenstrasse 11c
9052 Niedersteufeln
Tel. +41 (0) 71 333 1882
Fax +41 (0) 71 333 1882
Mob. +41 (0) 79 335 1986
ringise@bluewin.ch