

innerhalb des Segments Direct Mail wider, das nach den Büchern die am schnellsten wachsende Digitaldruck-Anwendung ist. Dabei steigen die Responseraten, wenn mehr als nur ein Kanal eingesetzt wird. »Print plus E-Mail plus Mobile und Social Media erzeugt mehr Response als der jeweils einzelne Kanal«, stellte SOMMER fest.

In der Summe sieht PETER SOMMER den Highspeed-Inkjet als ausgesprochen interessantes Verfahren, dass bis 2021 durchaus einen Marktanteil von 12% am bisher kommerziellen Offsetdruck einnehmen könnte. In seinem Unternehmen liege der Break-Even-Point gegenüber dem Offsetdruck bei 10.000 Exemplaren im Schwarz-Weiß-Druck und bei 3.000 Exemplaren in Farbe.

ANGEKOMMEN

So betrachtet sind einige Druckdienstleister also schon angekommen. Und das nicht nur mit zögerlichen Anfangsinvestitionen, sondern mit deutlichen Produktionskapazitäten und Highend-Qualität. Sie bescheinigen dem Highspeed-Inkjet, dass er zusehends an Reife gewinnt: »Wird die Tinte bezahlbarer, gehört dem Inkjet-Druck die Zukunft«, ist dabei gelegentlich zu hören. Das ist wohl der springende Punkt, glaubt man vielen Anwendern. Denn beim Inkjet-Druck wird das Angebot an Tinten von den Druckerherstellern dominiert, die die Preise quasi ohne Wettbewerb gestalten können. Ohne die Tinte des Herstellers (Ausnahmen gibt es beim Large-Format-Print) läuft die Maschine aber nicht – zumindest nicht zuverlässig.

Ähnlich sieht es bei Verbrauchsmaterialien wie Druckköpfen oder Reinigungsmitteln aus. Doch das hat Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit des Verfahrens. Denn die Kostenvorteile des Inkjet-Drucks, die auf einer schlanken Vorstufe und minimalem Rüstaufwand beruhen, kommen so nur bei vergleichsweise kleinen Stückzahlen zum Tragen. Werden die Auflagen und damit der Farbverbrauch höher, verliert der Inkjet-Druck seine Wettbewerbsfähigkeit gegenüber konventionellen Druckverfahren.

Aber die Technologie und die Consumable-Preise alleine sind nicht entscheidend. Die Grundlage für diese neuen Geschäftsmodelle bilden zukunftsorientierte, mutige und kreative Kunden. Denn Highspeed-Inkjet ist nicht einfach nur ein Druckverfahren zur Reproduktion von Informationen, sondern eine Systemgrundlage, um individuelle Kommunikation in Reinkultur zu betreiben.

»Um in diesem Segment Geld zu verdienen, ist eine klare Strategie notwendig und viel Wissen um das Produkt, das man herstellen will«, führte PETER SOMMER aus und mahnte an, dass dies das Finishing unbedingt mit einschließen müsse. Denn was hilft der kostensparende Druck, wenn hinterher in der Weiterverarbeitung alles wieder verloren geht?

BRUNNER + GRÄBNER
INKJET-SYSTEME NACH MASS

brunner+gräbner ist Systemanbieter für Inkjet-Drucksysteme, integriert neue Technik in bestehende Umgebungen und konnte schon manchen Kunden überzeugen, dass es durchaus möglich ist, Einzelstücke zu Serienkosten zu drucken.

Variable Daten werden immer häufiger verarbeitet. Eine drucktechnische One-For-All-Lösung gibt es dabei jedoch nicht, da die Aufgaben in den Unternehmen ebenso unterschiedlich sind wie die technischen Voraussetzungen. Das macht vielen Sorgen. Denn individuell könnte auch heißen: teuer. Das muss aber nicht sein.

brunner+gräbner vertreibt ausschließlich Inkjet-Drucksysteme und vertritt unterschiedliche Hersteller. »Nur wer herstellerunabhängig arbeitet, kann

für Unternehmen die beste Drucklösung finden«, erklärt **GÜNTHER GRÄBNER**, geschäftsführender Gesellschafter.

Geräte für den Druck von variablen Daten müssen sich problemlos in die bereits bestehende Druckumgebung des Unternehmens integrieren lassen. Da nicht jedes Gerät zu jeder Umgebung passt, sind Alternativen gefragt. Mit ihrem Beratungsansatz konnte das Team von *brunner+gräbner* schon manchem Kunden zu der Erkenntnis verhelfen, Einzelstücke zu Serienkosten zu drucken. »Das ist durchaus möglich – unabhängig von

der Größe des Druckauftrags und des zu bedruckenden Materials«, sagt **HELMUT BRUNNER**.

Ob kleines Kuvert oder dicke Wellpappe, Grafik, Barcode oder PDF-Dokument: Geräte für den Druck von variablen Daten sind Alleskönner, die gestochen scharfe Ergebnisse liefern. Das müssen sie auch: Ganze Lieferketten würden zusammenbrechen, würden die Geräte verschmierte Daten auf die unterschiedlichen Substrate drucken.

Der Drucksystem-Anbieter aus Altdorf bei Nürnberg ist Partner namhafter Hersteller wie *Riso*, *memjet*



oder des US-Herstellers *Astro* mit seinem Drucksystem *Astro SI*, das bei niedrigen Kosten auf besonders anspruchsvolle Materialien druckt. Als Systempartner konzipiert und realisiert *brunner+gräbner* professionelle Drucksysteme für Mailing und Kennzeichnung. Ob Desktop-System oder Produktionsstraße – damit produzierende Unternehmen, Lettershops und hoch spezialisierte Druckdienstleister von individuellen Lösungen und einer umfassenden Servicewelt profitieren, geben maximale Effizienz und Flexibilität dabei den Maßstab vor.

Mitarbeiterschulungen, Lieferung von Verbrauchsmaterial und Service rund um Einrichtung und Wartung der Geräte gehören ebenso zum Portfolio wie die technische Realisierung.

Von den Möglichkeiten des Drucks variabler Daten informiert *brunner+gräbner* auch auf der *Print & Digital Convention* 2019 in Düsseldorf.

> www.brunnergraebner.de

