



Von Otto Siegel

Folding on Demand

Den Markterfordernissen angepasste Falzsysteme für den On- und Offline-Betrieb

ANWENDUNG



Bei der allgegenwärtigen Präsenz von Internet und Handy stellt sich die Frage, ob in der

Werbung die Printmedien noch eine Zukunft haben. e-Mail und SMS scheinen auf den ersten Blick attraktiver zu sein. Doch ist das wirklich so? Kann damit jede Zielgruppe erreicht werden? Die Antwort: Nein! Die Printmedien lassen sich – gerade im Bereich der Werbung – durch die elektronischen Medien nicht substituieren. Das Gegenteil tritt ein. Der Wettbewerb der Medien wirkt als Katalysator. Durch die Möglichkeiten des Digitaldrucks entstehen neue Printprodukte: zum Beispiel Bücher in kleinster Auflage oder Mailings, mit denen potentielle Kunden sehr direkt und individuell angesprochen werden können.

Durch den Digitaldruck sind die drucktechnischen Voraussetzungen für diesen Wandel geschaffen worden. Doch mit dem Druck ist ein Printprodukt noch nicht fertig. Deshalb gehört zum Digitaldruck auch eine funktionierende Weiterverarbeitung. Werden Drucksachen innerhalb weniger Stunden gedruckt, so muss auch das Endprodukt in kürzester Zeit fertig sein.

Passender Workflow

Der Workflow von Digitaldruck und Weiterverarbeitung muss aufeinander abgestimmt sein. Deshalb werden in diesem Bereich überwiegend Maschinen mit hohem Automatisierungsgrad eingesetzt – auch beim Falzen.

Print on Demand führt zwingend zu Folding on Demand. Einfache Bedienung, kurze Rüstzeiten und minimale Makulatur sind dabei die entscheidenden Prämissen.

Die computergesteuerten Falzmaschinen von MB Bäuerle entsprechen durch ihre Automatisierung und den hohen Bedienkomfort den Anforderungen dieses Marktsegmentes.

Computergesteuertes falzen bedeutet, dass die wichtigsten Ein- und Umstellvorgänge nicht mehr manuell durchgeführt werden müssen, sondern durch eine spezielle Software errechnet und automatisch vorgenommen werden. Dabei sind die wichtigsten Standardfalzarten fest programmiert, alle anderen



Falzarten sind frei programmierbar. Wiederholaufträge können abgespeichert und bei Bedarf automatisch eingerichtet werden. Auch die Falzwalzeneinstellung erfolgt durch Computerunterstützung.

Die Maschinen stehen für Offline- und für Online-Anbindung zur Verfügung. Für die Offline-Produktion kommen Maschinen der Baureihe multimaster CAS 52 zum Einsatz. Für die Online-Produktion wurden die Systeme CAS 52 PoD, CAS 52 ACCU und CAS 52 MAIL entwickelt, die eine direkte Kopplung mit Einzelblattdruckern oder Endlosschneidern erlauben. Antistatik-Bausätze und spezielle Rillwerkzeuge, die bei der Weiterverarbeitung von digital gedruckten Produkten meist erforderlich sind, stehen ebenfalls zur Verfügung.

Im Offline-Betrieb kann die volle Variabilität der Maschine ausgenutzt werden. Bis zu drei Falzwerke sind dabei einsetzbar. Das Planofor-

Die Griebisch + Rochol Druck GmbH nutzt die Vorteile der computergesteuerten Falztechnik in ihrer Druckstraße durch Einsatz des MB-Systems CAS 52 PoD.

mat liegt zwischen 10 x 12 cm und 52 x 85 cm. Die kleinste Falzlänge beträgt 3,5 cm, kann aber durch ein Zusatzfalzwerk auf 1,8 cm reduziert werden.

Mit Fensterfalttaschen, Leimeinrichtungen, Schneid- und Perforierwerkzeugen erweitert sich das Einsatzgebiet.

Falzmaschinen in Online-Betrieb

Falzmaschinen werden im Online-Betrieb für die Herstellung von Mailings, Werbebeilagen, Broschüren und Büchern eingesetzt. Bisher konnten spezielle Produkte wie Geschäftsberichte oder Reports, in denen ungefalzte und gefalzte Seiten in beliebiger Folge vorkommen, nicht online gefertigt werden.

MB Bäuerle hat dafür eine Lösung geschaffen: das »Selektive Falzen«. Ein Bogen-Erkennsystem und ansteuerbare Falztaschen schaffen die Voraussetzungen dafür. Während der laufenden Produktion identifiziert das Erkennsystem jeden ankommenden Bogen. Dadurch wird ein Impuls ausgelöst, der die jeweils benötigte Falztasche öffnet und die übrigen Taschen durch automatisch einschwenkende Bogenweichen verschließt. Auf diese Weise können in beliebiger Reihenfolge ungefalzte oder verschieden gefalzte Bogen gefertigt werden. Bei Einsatz eines Doppelausrichtisches ist sogar zweibahnige Produktion möglich. Das MB-System CAS 52 ACCU wird eingesetzt, wenn

Book-on-Demand

Bei Druckstraßen für die Book-on-Demand-Produktion müssen die technischen Parameter der einzelnen Baugruppen exakt aufeinander abgestimmt sein. Deshalb werden die integrierten Falzsysteme auch mit speziellen Ausrichtischen ausgestattet. Dadurch besteht die Möglichkeit, auch überlange Bogen vor dem Falzen exakt auszurichten. Diese Formate entstehen, weil Digitaldruckmaschinen mit relativ schmalen Papierrollen arbeiten, aber trotzdem eine große Seitenzahl je Signatur angestrebt wird.

Technisches Niveau anpassen

Die MB Bäuerle-Falzsysteme sind in der Lage, Bogen bis zu einer Länge von 132 cm auszurichten. Das lange Format bedingt natürlich auch spezielle Ausschießschemen. Deshalb sind die Bogen nicht im typischen Kreuzbruch ausgeschossen, sondern es wird auf Zick-Zack-Falzarten in Verbindung mit Kreuzbruch zurückgegriffen. Gegenüber dem Einzelblattdruck hat die Herstellung von Signaturen den Vorteil, dass durch mitgedruckte Flattermarken eine einfache Kontrolle der Bogenfolge bzw. der Seitenanzahl möglich ist.

Bei der Herstellung von Printmedien steht die Weiterverarbeitung am Ende des technologischen Prozesses. Das bedeutet aber nicht, dass dieser Bereich weniger zur Wertschöpfung beitragen kann. Gerade hier sind Potenziale vorhanden, die es zu nutzen gilt. Innovationen, wie beispielsweise die computergesteuerte Falztechnik, tragen dazu bei, dass das technische Niveau von Prepress, Press und Postpress zueinander passen.

➤ www.mb-bauerle.de

beispielsweise Rechnungssätze, die aus einer variablen Blattanzahl bestehen, zunächst gesammelt und dann als Lage gefalzt werden sollen. Mit diesem System ist auch das »Nestfalzen« möglich. Dabei wird eine Anzahl kurzer Abschnitte akkumuliert und dann im Falzwerk in einen langen Bogen eingeschlagen.

Das System CAS 52 PoD von MB Bäuerle eignet sich besonders für flexible Einsätze im Digitaldruck und für On-Demand-Falzen.



Der Verkauf als Geldmacher.



»Der Verkäufer, der nicht zum Berater wird, verkümmert zum Botengänger.« So hart das Urteil sein mag, es zeigt die Tendenz: Der Verkauf ist die Schlüsselstellung im Unternehmen geworden. Er ist nicht nur Schnittstelle zum Markt, sondern Generator des Wachstums oder die Hauptursache für Erfolglosigkeit. Immer Vorausgesetzt, dass Technik, Organisation, Workflow und personelle Qualifikation der Produktionsmannschaft Up to date sind.

Erst das Wissen um die technologische Lösungsvielfalt erschließt die Möglichkeit, richtige und innovative Konzepte zu entwickeln. Individuell, auf den Bedarf des Kunden zugeschnitten. Dies ist eine Aufgabe, die sich nicht nur das Unternehmen pauschal gesehen, sondern jeder einzelne Mitarbeiter im Verkauf stellen muss.

Was also muss ein guter Verkäufer heute an technologischem Know-how bieten können? Wie kann er sich entwickeln?

Diesem »heißen Eisen« und extrem aktuellen Thema widmet sich die IRD-Fachtagung 2002 und ist damit wieder eine unverzichtbare »Denkwerkstatt« für das Management: für Chefs, Geschäftsführer und Mitarbeiter aus betroffenen Abteilungen.

IRD-Fachtagung 2002

am 25. September in Frankfurt.

Anmeldungen:

IRD: Das Knowledge-Institut
Fasaneriestraße 12, D- 63456 Hanau
Telefon: +49 - 61 81 - 96 40 6, Fax: +49 - 61 81 - 96 40 619
www.ird-online.de