

# Digitaldruck mit „Netzanschluss“

In Stuttgart schreibt ein Unternehmen mit dem Digitaldruck Erfolgsgeschichte. Nachdem die Walter Druck GmbH 2006 den Digitaldruck mit einer Investition in eine HP Indigo Press 5000 begann, hat sich das Unternehmen eine Vielzahl neuer Kunden und ganz neue Geschäftsbereiche eröffnen können.

Das vor über 80 Jahren gegründete Unternehmen hat eine lange Erfahrung mit Typografie und Gestaltung und ist bereits frühzeitig in die DTP-Technologie eingestiegen. Bereits mit den ersten DTP-Systemen in den 80ern starteten die digitalen Gehversuche und nach und nach eignete man sich das Know-how zur Ganzseitenproduktion an. Mitte der 90er Jahre folgte der konsequente Schritt unter Nutzung von Ausschließsoftware in die Ganzseitenbelichtung via Computer-to-Film. 1998 startete die erste Investition in CTP mit einem Heidelberg-Achtseitenbelichter. Dies war gleichzeitig der Start in das neue Geschäftsfeld CTP-Dienstleistung, das sich sehr schnell positiv entwickelte. Mit der Verbreitung von CTP bei den Kunden ging dieser Auftragsbereich jedoch zurück und so galt es, neue Geschäftsfelder zu eröffnen. Bei Walter Druck selbst wird im Halbformat auf einer Heidelberg Speedmaster 52 und einer SM 74 produziert. Und da auch hier der Trend zu kleineren Auflagen einerseits, andererseits aber auch eine reduzierte Anzahl von A3-formatigen Aufträgen aufgrund des zunehmenden Digitaldrucks zu spüren war, suchte man nach einer entsprechenden Lösung. Die Problematik bestand darin, dass die Mitarbeiter zwar mittlerweile gute Erfahrungen im Umgang

mit Datenhandling, Ganzseiten- und Ganzbogenproduktion hatten, jedoch die Qualität des Digitaldrucks der gewünschten Offsetqualität nicht wirklich entsprach.

## Alternative zum Kleinoffset

Dies änderte sich 2006, als Geschäftsführer Helmut Walter und sein Sohn Axel Walter erstmals eine HP Indigo Press 5000 auf Herz und Nieren prüften. Helmut Walter: „Die Qualität hat uns sofort überzeugt und obwohl wir ursprünglich eine Lösung suchten, mit der wir die immer stärker wachsenden Kleinaufträge aufgrund der höheren Offset-Preise wirtschaftlicher produzieren können, waren wir schnell von den umfangreichen Möglichkeiten des Digitaldrucks überzeugt. Und wir wussten, dass die Zukunft des Druckens im Digitaldruck liegt.“ Die langjährige Erfahrung im Umgang mit Daten verschiedenster Art, Preflight-Checking und Workflow-Technologien unterstützte schnell den Einstieg in den Digitaldruck und so „...haben wir uns neue Geschäftsfelder eröffnet, die man nur mit dem Digitaldruck realisieren kann“, weiß Helmut Walter zu berichten. Sohn Axel Walter ergänzt: „Parallel dazu entwickeln sich jedoch nun auch die Kleinaufträge wieder positiv. Heute drucken wir zusätzliche viele

kleine Auflagen, an die wir vorher gar nicht erst heran gekommen sind. Unsere Kunden haben sehr schnell gemerkt, dass wir nun in allen Bereichen optimal produzieren und mit einem guten Preis-/Leistungsverhältnis aufwarten können.“ Mittlerweile entwickelt das Unternehmen im Bereich Walter Digital – dem Geschäftsbereich für die digitalen Dienstleistungen – mit mehreren Mitarbeitern ständig neue Lösungen, um den Kunden einen möglichst umfassenden Service bieten zu können. So wurde beispielsweise der Bereich Web-to-Print sehr früh auf- und ausgebaut. Mittlerweile können sich viele Kunden über ihr eigenes Portal Geschäftspapiere oder Visitenkarten bestellen. Im Aufbau befindet sich zudem das eigene Portal zur Kalenderherstellung [www.myprint.de](http://www.myprint.de). Das breite Feld der Bildpersonalisierung entwickelt sich ebenfalls sehr positiv, das individuell programmierte Kundenlösungen einschließt. Helmut Walter: „Seitdem wir den Digitaldruck mit der HP Indigo im Hause haben, kommen wir ständig auf neue Ideen, was wir unseren Kunden noch bieten können. Und möglich macht das nur der Digitaldruck.“

## Aus der Praxis

Einige Produktbeispiele: Eine typische Web-to-Print-Anwendung ist das



Helmut (links) und Axel Walter sind begeistert von den Möglichkeiten des Digitaldrucks und richten ihr Unternehmen ganz auf die digitale Zukunft aus.



Mediengestalterin Jenny Mikus an der Indigo Press 5000.

## Web-to-Print

## Digitaldruck

## Druck



Mit einem ausgeklügelten Mailing informiert Walter Druck die Kunden über die Möglichkeiten des Digitaldrucks und der Bildpersonalisierung.



Book-on-demand ist bei Walter Druck ein wachsendes Geschäftsfeld.

selbst entwickelte Visitenkartenbestellsystem VBS. Entwickelt vor dem Hintergrund, dass besonders große Unternehmen immer wieder Visitenkarten bestellen und dafür oftmals keine eigene Struktur haben, bringt das VBS den Kunden große Vorteile bei der Bestellung. Einer der Kunden ist das europaweite tätige Unternehmen Wolf & Müller. Bis zur Einführung von VBS waren dort nahezu täglich zwei Mitarbeiter etwa drei Stunden damit beschäftigt, für die Mitarbeiter die Visitenkarten zu ändern, zu kontrollieren und zu bestellen. Durch das VBS wurde dieser Aufwand auf ein geringst mögliches Maß verringert. Die Mitarbeiter können nun eine eigene Bestellmaske aufrufen, in denen bis auf die persönlichen Daten bereits alle Angaben vorhanden sind. Die Bestellungen werden auf einem Server gespeichert und nach der sachlichen Kontrolle etwa drei bis vier Mal pro Monat an Walter Druck geschickt, wo die Karten automatisch ausgeschossen und vom Server aus gedruckt werden. Axel Walter: „Diesen Auftrag haben wir nur, weil wir digital drucken und unsere Software zur Verfügung stellen können.“ Auch andere Drucker können diesen Service für ihre Kunden nutzen und bekommen von Walter Druck individuelle Layouts und Webadressen zur Verfügung gestellt, die den Kunden den Eindruck vermitteln, dass „ihr“ Drucker diesen Service ebenfalls bietet.

Ein weiteres Beispiel ist die Produktion von Gerätebeschreibungen in Kartenform des Kunden Bosch, der diese Karten zusammen mit den Geräten an die Baumärkte liefert. Bislang war hierfür ein großer Aufwand nötig, da jeder Baumarkt unterschiedliche Geräte und Mengen bestellt und somit ein Bosch-Mitarbeiter all diese Daten kontrollieren musste. Walter Druck

entwickelte auch hierfür eine eigene Web-to-Print-Anwendung, in der die Mengen und Produktangaben aus einer Datenbank ausgewählt werden und in der richtigen Stückzahl an den Digitaldruck-Server bei Walter Druck geschickt werden. Dort werden sie mit einem ebenfalls selbst entwickelten Programm „zusammen getragen“ und kundenspezifisch gedruckt. Dazu wird direkt über das Internet ein Barcode erzeugt und mitgedruckt.

### Ausgefeilte Ideen realisieren

Zunehmend entwickelt man bei Walter Druck eigene Lösungen, um die Kunden über die Einzigartigkeit ihrer Produkte und Dienstleistungen zu informieren. So entstand beispielsweise ein Mailing, das die Möglichkeiten der Bildpersonalisierung optimal ausnutzt. Mit insgesamt fünf aufeinander folgenden unterschiedlichen Karten, in denen jeweils der Name des Adressaten in verschiedene Bildmotive eingebunden war, wurden die Kunden über die Möglichkeiten und Einzigartigkeit der Bildpersonalisierung und des Digitaldrucks informiert – verbunden mit guten Bildern und ausgefeilten Texten. Nachdem man mit dieser Aktion über 700 Adressaten bediente, konnte man eine Responsequote von über 20% verbuchen – ein Erfolg, der im Mailingbereich selten ist und für den Digitaldruck mit intelligenter Bildpersonalisierung spricht. Helmut Walter: „Damit gelang es uns, unsere Kompetenz zu beweisen und unser Image zu verbessern. Wir haben nicht nur eine hohe Responsequote erreicht, sondern darüber hinaus noch viele positive Kommentare bekommen. Eine Reaktion, die es sonst auf Mailings auch nicht gibt.“

Ein weiterer, sich stetig entwickelnder Bereich ist Book-on-Demand. Hier entstehen regelmäßig kleinauflagige

Bücher in Hard- oder Softcover-Ausführung, wobei die entsprechenden Finishing-Aufgaben extern bei Partnern ausgeführt werden. Regelmäßig produziert man bei Walter Druck Diplom- und Studienarbeiten, Bildbände, Fotobücher und vieles andere, was schnell und in kleinen Auflagen produziert werden soll – und dies zum Teil in Kombination mit dem Offsetdruck. Axel Walter: „Der Bereich Book-on-Demand entwickelt sich sehr positiv. Auch dies wäre ohne Digitaldruck nicht möglich gewesen.“

### Digitale Kompetenz

Die zunehmende Ausrichtung auf den Digitaldruck, digitale Dienstleistungen und Web-to-Print bei Walter Druck zeigt sich auch an der hervorragenden Infrastruktur des Unternehmens und der Mitarbeiterqualifikation.

Etwa die Hälfte der Mitarbeiter ist heute in Prepress, Digitaldruck und der Entwicklung neuer Produkte und Softwarelösungen tätig. Obwohl man bei Walter vorwiegend auf Workflow- und Prepresslösungen von Kodak auf Basis Prinergy setzt, werden stetig neue und kundenindividuelle Lösungen für die Annahme der Daten, Preflight, Korrektur, Ausschließen und vor allem für die vollautomatische Weiter-

leitung der Daten an den CTP-Belichter und die Digitaldruckmaschine entwickelt – und das unter konsequenter Nutzung von JDF. So investiert das Unternehmen ständig in die Optimierung der eigenen Produktion und damit auch in Lösungen zum Vorteil der Kunden.

Fragt man Helmut Walter nach den Gründen für die Investition in die HP Indigo Press 5000 ist auch hier wieder der Kundennutzen im Vordergrund: „Mit der HP Indigo Press 5000 bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit hervorragende und dem Offsetdruck ebenbürtige Qualitätsprodukte zu produzieren.“

Die enorme Vielfalt einzusetzender Materialien, Pantone-zertifizierte Farben, die hohe Druckgeschwindigkeit und vor allem die Möglichkeit, einfach und effizient in Text und Bild personalisierte Drucksachen herzustellen, suchen ihresgleichen. Und das zu einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis. Endlich haben wir zudem wieder die Möglichkeit, frei zu agieren und wieder selbst einzigartige Produkte zu entwickeln, die wir unseren Kunden anbieten können. Wir können endlich wieder unsere eigene Kreativität ausleben und das wissen die Kunden und Mitarbeiter zu schätzen.“

### HP Indigo Press 5000 – die Technik

Die Maschine bedruckt 4000 DIN-A4-Seiten in Vollfarbe pro Stunde (Doppelnutzen) bzw. 8000 zwei- oder einfarbige DIN-A4-Drucke (Doppelnutzen) und verarbeitet ein großes Spektrum von gestrichenen und ungestrichenen Bedruckstoffen, darunter Etiketten, Folien und andere Spezialmaterialien. Sie druckt in Offsetqualität mit einer Auflösung von 812 x 812 dpi sowie 812 x 1.624 dpi im High Resolution Imaging Modus (HDI). Die möglichen Rasterweiten betragen 144, 160, 175, 180 und 230 dpi. Das maximale Papierformat beträgt 320 x 47 mm, wobei Materialien mit einem Flächengewicht zwischen 80 und 350 g/qm (gestrichen) bzw. 65 bis 300 g/qm (ungestrichen) eingesetzt werden können.