

Wachsendes Auftragsvolumen erfordert Aufstockung der Produktionskapazitäten

CTP ■ Das mittelständische Druckhaus Optiprint (Sinzig) hat dank voller Auftragsbücher den Sprung ins B2-Format gewagt. Treu bleibt man auch in dieser Formatklasse der im Hause bewährten Polyesterplatte von Mitsubishi. Zu der Entscheidung trug aber auch der geringe Stellplatzbedarf sowie der Preis des neuen Vierseiten-CtP-Vollautomaten bei.

■ Innerhalb von zehn Jahren, von 2000 bis 2009, ist die Zahl der Unternehmen der deutschen Druck- und Medienindustrie um 26 Prozent geschrumpft, und die Zahl der Arbeitsplätze etwa im gleichen Maße. Nicht nur die Wirtschafts-, Finanz- und Bankenkrise hat ihre Spuren hinterlassen. Trotzdem gibt es zahlreiche Betriebe, deren Auftragsvolumina und Umsätze stetig steigen und die selbst in Krisenzeiten ihre Kapazitäten ausbauen können.

So klingt es fast wie im Märchen, dass im Jahre 1996 ein Garagenbetrieb mit völlig veralteter Technik für 30000 DM übernommen wird. Zwei Jahre später muss bereits in einen Neubau investiert werden. Doch damit nicht genug, denn 2005 und nochmals 2008 sind Erweiterungen, Anbauten und eine Aufstockung für die Druckvorstufe erforderlich. So geschehen nicht etwa im Märchen vom Hans im Glück, sondern beim Druckhaus Optiprint in Sinzig am Rhein, zwischen Koblenz und Köln.

Abenteuerlich auch, wie Fabian Wohlfarth und seine Schwester Christine zu Mitgliedern der Druckerzunft wurden. Zusammen mit einem inzwischen verstorbenen Freund hatten die beiden Studenten die Idee zur Entwicklung und Herausgabe eines Gastroführers für Messebesucher – mit

Terminkalender und Auflistung der Gastronomiebetriebe der Messestädte. Die Idee zündete, und damit war die Mowo(Mohr-Wohlfarth)-Werbung geboren, die schon bald zusätzliche Aufträge aus dem Gastronomiebereich erhielt. Die Fertigung der Druckprodukte erfolgte extern. Einmal in der Gastronomie angekommen, wurde auch noch ein Restaurant mit einer Bar gegründet – und wieder wurden Aufträge für die Agentur akquiriert.

Schließlich kam es zu der bereits erwähnten Druckereiübernahme und damit zum Sprung ins kalte Wasser nach der Methode „Learning by doing“ – anfangs natürlich des öfteren noch verbunden mit Pleiten, Pech und Pannen.

ANHALTENDER GESCHÄFTSERFOLG. Fabian Wohlfarth, befragt nach der Strategie für den heutigen Erfolg des Druckhauses Optiprint, hat klare und eindeutige Antworten parat: „Unsere neun Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für uns extrem wichtig und tragen Verantwortung. Selbst unser Azubi ist kein Handlanger, sondern arbeitet weitgehend selbstständig und ist in den Workflow integriert. Da wir flexibel und auftragsbezogen produzieren, machen wir das Unmögliche möglich. Geht nicht, gibt's bei uns nicht; wir



Kommt Zeit, kommt ganz sicher DPX 4 Chemfree.

Fabian Wohlfarth, Druckhaus Optiprint

finden für jedes Problem eine Lösung im Sinne unserer Kunden.“

Als Optiprint vor 14 Jahren gegründet wurde, lieferten die Gastwirte mehr „Schrott“ als produktionsgerechte Daten. Trotzdem wurden stets einwandfreie Drucksachen an die Kunden ausgeliefert; damals keineswegs selbstverständlich. Nach wie vor bestehen gute Kontakte zu vielen Kunden „der ersten Stunde“, aber auch zu Sparkassen, TV-Produktionen und Agenturen, die deutschlandweit operieren.

Im Offsetdruck produziert Optiprint die gesamte Bandbreite an Akzidenzen mit Veredelungen, Stanzungen und Drip-off-Lackierungen. Das können Kleinauflagen sein, aber auch 200000 Exemplare sind keine Seltenheit. Sie stehen meist zu mehreren Nutzen auf einem Bogen. Auch wird versucht, mehrere Aufträge zusammen auf einem Bogen zu drucken, letztlich um die Kosten zu senken. Dafür werden monatlich bis zu 1200 Silver-Digiplate-Polyesterplatten benötigt. Im Digitaldruck entstehen Kleinauflagen mit Personalisierungen, es werden aber auch einfarbige Broschüren mit Jahresauflagen bis zu acht Millionen Exemplaren produziert. Fabian Wohlfarth: „Letztlich bestimmt jeder Kunde den Qualitätslevel seines Auftrages selbst. Wir produzieren alles, vom 08/15-Standard bis zum höchsten Veredelungsgrad.“

AUSSCHLIESSLICH POLYESTER IM EINSATZ.

Zwischen dem Druckhaus Optiprint und dem Fachhandelshaus Grafitech (Frankfurt) besteht eine langjährige, vertrauensvolle Verbindung. So wurden schon vor rund zehn Jahren die Verbindungen zu Mitsubishi für die Vorstufe und zu Ryobi für den Druck über Grafitech geknüpft. Zunächst investierte Optiprint in ein Capstan-CtP-System SDP-Eco 1630 und eine Zweifarben-Ryobi 522 HX, später in ein Innentrommel-System DPX 2 und eine Vierfarben-Ryobi 524 HXX. Es folgte eine Fünffarben-Ryobi 525 HXX mit



Der Polyesterplatten-Vollautomat DPX 4 hat zwei Materialrollen in der von den Optiprint-Druckmaschinen benötigten Breite im Zugriff. Die Platten werden automatisch auf die jeweils erforderliche Länge geschnitten und erhalten Stanzungen nach System Bacher. Für Maschinenbediener Alexander Richter bleibt da nur der gelegentliche kontrollierende Blick auf die Platte.

zusätzlichem Lackturm und Anfang 2009 wurde eine Vierfarben-Komori Spica 429 bestellt. Die Maschine im B2-Format erforderte das entsprechende Vierseiten-CtP-System DPX 4.

Für Veredelungsarbeiten stehen ein Heidelberger Zylinderautomat und ein Tiegel zur Verfügung – beide unverwüstlich. Im Digitaldruckbereich wird mit drei Canon- und einem Xerox-System produziert, und die Weiterverarbeitung ist mit einer Falzmaschine und einer Broschürenstraße von Horizon sowie einem Schnellschneider von Schneider Senator ausgestattet.

Bis 2009 war Optiprint im Drucksaal auf Ryobi-Maschinen fixiert. Warum beim Einstieg in das B2-Format eine Komori? Dazu Fabian Wohlfarth: „Wir gehen davon aus, dass alle modernen Druckmaschinen im Grundsatz vergleichbar wie Autos sind. Alle drucken ausgezeichnet. Also haben wir uns bei der Neuinvestition nicht für Komori oder gegen Ryobi entschieden, sondern für Grafitech. Deren Geschäftsführer und ihre Mitarbeiter schätzen wir als faire Partner und kompetente Fachleute mit hohem Know-how.“ (Seit Anfang 2009 ist Grafitech Komori-Vertragshändler für die südlichen alten und neuen Bundesländer.)

WARUM POLYESTER STATT ALU? In der preissensitiven Druckindustrie hat die kostengünstige Produktion höchste Priorität, selbstverständlich auch oder gerade in der Vorstufe. Vor dem Hintergrund, dass es bei den Plattenpreisen nur mar-



Optiprint-Geschäftsführer Fabian Wohlfarth (l.) und Grafitech-Verkaufsrepräsentant Mirco Wessel an der neuen Komori Spica 429 mit Druckbreite 74 cm.

ginale und bei der Druckqualität nach fundierten Anwenderaussagen praktisch keine Unterschiede gibt, stellt sich bei einer CtP-Neuinvestition konsequenterweise die Frage, ob klassische Aluminiumplatten oder Polyesterplatten zum Einsatz kommen sollen.

Optiprint hat sich erneut für die Silver Digiplatte von Mitsubishi entschieden. Dafür gibt es laut

Geschäftsführer Fabian Wohlfarth mehrere Gründe, die letztlich in geringen Kosten und minimalem Platzbedarf kumulieren. So hatten die Optiprint-Fachleute ermittelt, dass für den Vollautomaten DPX 4 mit zwei Materialrollen von 61 Metern Länge für die Komori- und die Ryobi-Maschine im Direktzugriff nur etwa 50 Prozent eines Aluplatten-Vollautomaten zu bezahlen waren. Der geringe Platzbedarf von nur 1,5 Quadratmetern (ohne Kanal- und Wasseranschluss) war trotz des Ausbaus der Optiprint-Produktionsflächen ebenfalls nicht zu verachten.

Fabian Wohlfarth: „Einen kompakteren Vollautomaten mit einfacherer Bedienung, zu geringeren Kosten und minimalem Chemiebedarf haben wir aus den zahlreichen Angeboten nicht herausfiltern können. So gab es zu Mitsubishi quasi keine Alternative.“ Der exakte Passer beim Druck, von skeptischen Druckern in Frage gestellt, ist kein Thema. Und wenn es doch einmal „brennen“ sollte, kann sich Optiprint auf das Know-how der Hard- und Software-Spezialisten von Mitsubishi verlassen.

Seit einem Jahr hat Mitsubishi mit dem Vollautomaten DPX 4 Eco auch ein Chemiesparmodell mit Wechselintervallen erst nach drei Monaten und zahlreichen weiteren Vorteilen im Angebot. Aber Fabian Wohlfarth denkt noch weiter und spekuliert auf die völlige Chemiefreiheit. „Kommt Zeit, kommt ganz sicher DPX 4 Chemfree“, so der Optiprint-Chef. (ms)

BEREIT FÜR DEN GROSSEN AUFTRITT?

Führende Markenhersteller
weltweit vertrauen

TÄGLICH auf VUTEK,
um ihre Kampagnen zu drucken.



Der VUTEK GS5000r vereint
PoP-Qualität mit hoher Geschwindigkeit.

Der VUTEK® GS5000r von EFI™ revolutioniert den Druck im 5-Meter-Format mit der Geschwindigkeit von Plakatdrucken, maximaler Rendite und PoP-Qualität, die dem Offset-Druck Konkurrenz macht. Der Drucker eignet sich perfekt für Aufträge mit hohem Produktionsvolumen und hohen Gewinnmargen. Zusätzlich können Sie mit dem Drucker die Workflow-Lösungen und die Tinten sowie den Kundendienst und das Schulungsangebot von EFI nutzen.

Steigern Sie Ihren Gewinn mit dem VUTEK GS5000r. Unser GS5000r-Vorteilspaket erweitert Ihr Geschäft.
Besuchen Sie unsere Website unter efi.com/gobig14 oder rufen Sie uns unter +32 2 749 94 20 an.



Überzeugen Sie sich selbst, wie Sie sich mit den Produkten von EFI einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil verschaffen können.
©2010 EFI. Alle Rechte vorbehalten.

