

Vom Aluminium- zum Polyesterplattensystem

Wie sich eine von der Wirtschafts- und Nachfragekrise gebeutelte kleine Druckerei selbst aus dem Sumpf zog, die Vorstufe modernisierte und heute gutes Geld verdient und Gewinne einfährt.



Drucker Frank Ostermann bebildert die Platten selbst, wenn er bei hohen Auflagen einen zweiten Satz benötigt. Alle Beteiligten sind mit der Qualität der Drucke von Silver Digiplate außerordentlich zufrieden.

Geschäftsführer Oliver Spenner und Vorstufenprofi Andreas Hunsche haben durch die Plattenproduktion mit dem DPX-System beträchtliche Zeit- und Kostenvorteile. Mit dem System hat Hunsche wenig Arbeit: Die Silver-Digiplate- Polyesterplatten werden nur aus der Auslage genommen.

Nach Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes wurden im Jahre 1999 noch 10069 grafische Betriebe mit ein bis neun Mitarbeitern gezählt. Im vergangenen Jahr waren es nur noch 7885 Betriebe – immerhin ein Rückgang von fast 22 %. Die Zahl der Beschäftigten ist ebenfalls gesunken. Für größere Betriebe sieht die Statistik auch nicht viel besser aus. Positiv ist jedoch anzumerken, dass der Umsatz pro Beschäftigtem beträchtlich gestiegen ist.

Vor drei Jahren stand auch der Dortmunder Grafische Betrieb Druckpunkt NWR (NWR steht für Nordwest-Region) unmittelbar vor der Pleite, da ein Großkunde kurzfristig fast 50 % des gesamten Auftragsvolumens abzog. Grund war keineswegs schlechte Arbeit von Druckpunkt oder die Auftragsverlagerung in eine andere Druckerei, sondern eine völlige Neuorganisation im Hause des Kunden mit dem Ziel drastischer Kostensenkungen. (Dass dabei häufig das Kind mit dem Bade ausgeschüttet wurde und wird, darf kritisch angemerkt werden.) Es zeigt sich aber auch, welche Gefahren mit einer monografischen Kundenstruktur verbunden sein können.

Damit war Druckpunkt NWR mit seinem rührigen Geschäftsführer Oliver Spenner fast am Ende, denn die Kosten – vorzugsweise für die damals noch 17 Mitarbeiter – liefen weiter. Die Pleiteuhr begann laut zu ticken. Was tun? Spenner trennte sich notgedrungen von zwölf seiner teils langjährigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, verkaufte eine Druckmaschine und steckte viel privates Geld in das scheinbare Fass ohne Boden. Alle Kosten wurden erheblich reduziert, und vorhandene Aufträge sicherten letztlich das Überleben: »Heute

sind wir über den Berg, und es sieht mehr als gut aus.« Kunden des 1949 gegründeten Betriebes sind aktuell Energieversorger, Versicherungen, Handel und Gewerbe in der Region Dortmund und im Großraum Köln/Düsseldorf. Sogar ein großes Möbelhaus in Ostdeutschland gehört zu den Stammkunden. Dass die Qualitätsansprüche dieser Kunden im Rahmen ihrer Gestaltungs- und Druckstandards (Corporate Identities) sehr hoch sind, versteht sich beinahe von selbst.

Vom Aluminiumplatten- zum DPX-Polyesterplattensystem

Es ist nicht gerade an der Tagesordnung, dass eine Druckerei die Plattenproduktion von einem Aluminiumplatten-CTP-System (teuer in der Investition und teuer in der Produktion) auf ein Polyesterplatten-CTP-System verlagert (preisgünstig in der Investition und überaus kostengünstig in der Produktion).

Doch bei der wirtschaftlichen Situation von Druckpunkt war (und ist) Kreativität gefragt, denn Kosteneinsparungen haben nach wie vor höchste Priorität. Das Aluminiumplatten-System war reparaturanfällig, ein Austausch des grünen Nd:YAG-Lasers – technisch längst nicht mehr up to date – stand ebenfalls bevor. Nochmals gutes Geld zum schlechten werfen? Das konnte nicht die Problemlösung sein. Weiterer Aspekt: die teure Produktion. Denn während der Plattenbebilderung war eine Fachkraft für das manuelle Plattenhandling und das Stanzen der Platten gebunden.

Spenner hatte in der Fachpresse einige Berichte über Silver-Digiplate-Polyesterplatten von Mitsubishi und das DPX-System (Hersteller ECRM) gelesen. Der DPX-Voll-

automat mit integrierter Entwicklungssektion, ebenfalls integrierter Plattenstanze, geringem Platzbedarf und ohne Kanal- und Wasseranschluss, kam seinen Wünschen weit entgegen. Nicht zuletzt versprach der Vollautomat beträchtliche Einsparungen bei den Personalkosten (vom Ei des Kolumbus wollte er nicht sprechen).

Über die grafische Fachhandlung Rittich in Dortmund wurde der Kontakt zu Mitsubishi geknüpft, und die Druckpunkt-Fachleute erhielten einige Plattensätze zum Testen. Die Ergebnisse waren auf Anhieb hervorragend, und der Preis des DPX-Systems überzeugte ebenfalls. »Nur keine Hektik«, bremste ein Mitsubishi-Techniker die Euphorie, »denn ohne Tests und ohne Anpassungen an die Druckkennlinie Ihrer Speedmaster und eine geringfügig modifizierte Wasserführung wird es nicht gehen.«

Letztlich benötigte Mitsubishi für die DPX-Installation und die Tests nur einen Tag, sodass die Produktionsaufnahme bereits am folgenden Tage begann. Da eine Testphase von sechs Wochen vereinbart wurde, bestand praktisch keinerlei Risiko für Spenner.

Monatlich werden etwa 500 Platten für die Vierfarben-Speedmaster SM52-4 benötigt. Der 70er-Raster ist Standard. Bei Volltönen wird die von Mitsubishi genannte Auflagenhöhe von etwa 20000 Exemplaren »locker« überschritten. Bei Rastern kann die Grenze – abhängig vom Papier – aber auch unterschritten werden. Gestrichene Papiere ermöglichen höhere Auflagen als Naturpapiere; geringer Pudereinsatz begünstigt ebenfalls die Plattenhaltbarkeit.

Nun liegen die Druckpunkt-Auflagen zu 80 % unter 5000 Expl., zu 15 % im Bereich von 5000 bis 20 000, bei 5 % aber auch darüber, teilweise sogar beträchtlich. Trotzdem wird im-

mer nur ein Plattensatz bebildert. Da die Rip-Einstellungen und das DPX-Handling simpel sind, bebildert Drucker Frank Ostermann einen weiteren Plattensatz selbst, wenn es erforderlich ist.

Verfahrensvergleiche

Spenner kannte die Kosten, die sein Aluminiumplattensystem verursachte. Es konnte eigentlich nur besser werden. Und es wurde besser. Lag der Bebildungs- und Handlingsaufwand für einen Plattensatz früher bei einer halben Stunde, so rechnet er heute nur noch mit 10 Min. – und das ohne Einsatz einer Fachkraft für den Plattenwechsel. Bei den 500 Platten/Monat lässt sich das halbe Leistungsvolumen einer Fachkraft an anderer Stelle des Betriebes sinnvoller einsetzen. Hier werden die meisten Kosten gespart.

Von der Silver-Digiplate-Rolle mit ihrer 61 m langen Materialbahn lassen sich knapp 120 Platten bebildern, sofort im DPX-System stanzen und auf das Format der SM52-4 geschnitten ausgeben. Früher war Einzelproduktion mit anschließendem externen Stanzen angesagt. Dabei musste die Platte sofort aus der Auslage des separaten Entwicklungsprozessors entnommen werden, um Kratzer durch die nachfolgende Platte zu vermeiden. Ebenfalls werden 75 % des früheren Reinigungsaufwandes eingespart. Werden alle Vorteile addiert, so ergeben sich erhebliche Kosteneinsparungen gegenüber dem früheren personalintensiven Workflow – das bei einer Qualität, die gegenüber den Drucken von Aluminiumplatten keine Unterschiede offenbart.

Oliver Spenner betont, dass sich Silver Digiplate und das DPX-System für Druckereien mit ähnlichen Auftragsstrukturen und Auflagen – letztlich Akzidenzen – geradezu anbietet.

Eberhard Friemel □