

Zwischen der dümmsten und klügsten Frage, die Sie als Investor stellen können, liegt nur ein kleines Wörtchen. Die dümmste Frage: »Welches System ist das Beste?« (Und an Stelle von System könnte auch Kamera, Scanner, Belichter, Druckmaschine usw. stehen.) Die klügste Frage: »Welches System ist das beste für ...« – und das für definieren Sie selbst.

Für Ihr Unternehmen. Für die weitere Entwicklung. Für den Einsatz im Bereich XYZ, für Bilder der Qualitätsstufe X, für die Geschwindigkeit, für höchste Farbtreue, für Wirtschaftlichkeit oder für den digitalen Workflow. Für, für, für, für ... Und wenn das eine Gerät oder die eine Lösung nicht passend scheint: ja, dann nehmen Sie doch eben eine andere. Es sind ja genug da!

Damals? Früher?

»Früher« (wann war früher?) gab es die Suche (und zuweilen die Sucht) nach dem optimalen System. Gewissermaßen die Suche nach der abso-

luten Spitzenleistung oder dem besten Kompromiss. Da konnten Schlauberger noch so etwas wie Punkte vergeben, ganz wie beim Einkunstaufen oder dem Bodenturnen – mit all den subjektiven Wertungen und späteren Enttäuschungen.

Doch auch in anderen Sportarten herrscht eine ganz andere Werteskala: Sieger ist nicht, wer die absolute beste Leistung erbringt, sondern wer besser ist als die anderen. Selbst die schlechteste aller Nationalmannschaften kickt sich manchmal zum müden 1:0 und gewinnt.

Was heißt heute »gut«?

Digitaltechnik und Bauteilelektronik haben Geräte ermöglicht, deren Vielfalt und Vielseitigkeit ohne geschichtliches Beispiel ist. Gemessen am Heutigen ist die Technik von vor fünf oder zehn Jahren aus einem anderen Zeitalter. »Damals« wurden noch Systeme gebaut, die für definierbare Gruppen von Anwendern bestimmt waren.

Diese »Zielgruppen« gibt es in dieser Art nicht mehr – zu verschieden sind die Betriebe geworden. So wie es heute durch reichlich individuell unterschiedlichen Medienkonsum kaum noch zwei Menschen gibt, die gestern das gleiche gesehen und gelesen haben, gibt es heut nicht mehr zwei gleiche Betriebe. »Den« Akzidenzsetzer, »das« Reprohaus, »die« reinrassige Zeitungsdruckerei, »die« typische Werkdruckerei gibt es nicht mehr.

Daher liegt es in der Hand der Investoren, über Güte, Richtigkeit und Sinnhaftigkeit einer Lösung, einer Soft- oder Hardware, einer Qualitätsstufe und Wirtschaftlichkeit, des Zeitverhaltens und der Exklusivität zu entscheiden. Nicht die Hersteller setzen Maßstäbe, sondern die Investoren, in dem sie individuelle Entscheidungen treffen. Wie es weitergeht, technisch, funktionell, qualitativ, liegt nicht in der Hand der Hersteller: es liegt in Ihrer Hand als Anwender.

Es ist wie bei einer Wahl: Jede Stimme (sprich Kauf) zählt. Aber das Ergebnis kann trotzdem eine kompromisserfüllte Koalition sein.



Klaus-Peter Nicolay
Klaus-Peter Nicolay

Hans-Georg Wenke
Hans-Georg Wenke

Zur vorliegenden Ausgabe

Hersteller, deren Geräte und Maschinen ändern sich oftmals schneller als es Investoren lieb sein kann. Gerade in Messejahren wie dem Jahr 2000 mit einer drupa, photokina, Ifra und vielen regionalen Messen ist das deutlicher geworden denn je. Gerade deshalb ist es so ungemein wichtig geworden, sich den Überblick zu verschaffen, wo und bei wem es Neues gibt.

In den Tabellen auf den folgenden Seiten sind die Hersteller mit Kontaktadressen – und neu auch mit ihren **Internet-Adressen** – sowie Maschinen, Geräte, Hard- und Software mit technischen Daten aufgeführt. Produkte, die in diesem Jahr neu dazugekommen sind, haben wir mit einem **➔** roten Pfeil gekennzeichnet.

Bereiche, die gegenüber unserer premedia-Ausgabe im Mai nicht berücksichtigt sind, werden in unseren folgenden Themenheften veröffentlicht.

PS: Unsere Konsequenz

Genau die Tatsache, dass es sogenannte »typische« Betriebsarten immer weniger gibt, ist der Grund, weshalb wir bei »Druckmarkt« künftig die harte Teilung zwischen den Ausgaben »premedia« für die Vorstufe und »print & finishing« für Druckereien und Buchbindereien auflösen werden. Viele Leser haben uns gebeten: »Schreibt doch mehr über die Vorstufe: aber für Drucker.« Was wohl heißen soll: Druckereien beschäftigen sich wieder zunehmend mit der Vorstufe. Und benötigen dazu entsprechende Informationen; auch Basics, die die Profis aus der Vorstufe längst abgehakt haben.

Dem kommen wir gerne nach. Zumal Initiativen wie CIP3, CIP4 und vor allem JDF (Job Definition Format) die Grenzen der herkömmlichen Betrachtungsweise sprengen: Vernetzte Druckereien denken in Dimensionen von der Auftragsannahme bis zur Logistik einschließlich administrativer Schritte und der notwendigen Technik.

»Druckmarkt« wird künftig zwar an den Nachschlagewerken festhalten, daneben aber themenorientierte Ausgaben veröffentlichen, die beispielsweise übergreifende Fachgebiete wie Digitaldruck, Proof und andere Bereiche mehr beinhalten werden. In der kommenden Ausgabe »print & finishing« bereits werden wir neben Druck- und Verarbeitungsmaschinen Übersichten über CtP und Platten veröffentlichen.

Sie haben es in der Hand!

Über die Veränderungen der Branche und die Konsequenzen für den Druckmarkt