

Von Dipl.-Ing. Hans-Georg Wenke

Mut zum Härtestest

Erste Xerox iGen3 der Schweiz sucht sich schwieriges Terrain
Stulz AG wagt sich an den offenen Akzidenzmarkt

REPORT + MARKTANALYSE



Die Stoßrichtung ist eindeutig: Ran an die kleinen, feinen Dinge, die bisher dem Offset-

druck vorbehalten waren. Und weg vom Digitaldruck-Image, dem trotz aller Beteuerungen von »good enough quality« immer noch das Vorurteil des Zweitklassigen nachgesagt wird. Bei der Stulz AG im Zentrum von Zürich dreht man bewusst die Verhältnisse auf den Kopf. »Mit diesem erweiterten Farbraum können wir den Kunden Perspektiven bieten, die es bisher nicht gab.« So schwärmt der Prospekt der Stulz AG unter dem Titel »Digitaldruck mit Faktor X« (X für Xerox) und schaltet symbolisch auf den höchsten Gang.

Peter Hofmann, Fachmann mit reicher Erfahrung auf vielen Gebieten der klassischen Vorstufen- und Druckproduktion, verantwortlich für Beratung und Verkauf in der Zürcher Copyshop- und Digitaldruck-Produktion der Stulz AG, ließ sein Team als erstes das machen, was typisch ist für die stets skeptischen Gutenbergianer. Nämlich die Grenzen der Qualität des von Xerox von Grund auf neu entwickelten Digitaldrucksystems finden.

Auf zahlreichen Papiersorten wurden Tests gefahren, die alle »Gemeinheiten« des Akzidenzdrucks zusammenfassen. Farbverläufe und diffizile Graufächen, Leuchtkraft an den Grenzen der Farbräume und die Qualität der Farbtoner-Haftung in kritischen Bereichen.

Am Anfang steht der Test

Mit Ergebnissen, die überraschten: »Einerseits waren die Ergebnisse viel differenzierter vom Papier abhängig, als wir dachten oder Xerox uns vorausgesagt hatte, andererseits ist die Farbqualität dermaßen im höheren Bereich, dass wir uns fast genieren, sie überhaupt noch irgendwie mit dem Image eines Copyshops in Verbindung zu bringen.«

Die Tests waren für Peter Hofmann mehr als nur eine verlängerte Inbetriebnahme-Phase. »Wir haben es mit einer völlig neuen Maschine, einer neuen Technologie zu tun und der Schweizer Markt hat nun einmal



spezifische Ansprüche, denen wir uns zu stellen haben. Darüber hinaus wollen wir unseren Kunden mit diesem Drucksystem neue Möglichkeiten bieten und müssen sicher sein, erfüllen zu können, was wir versprechen.«

Mehr als eine Druckmaschine

Zusammengefasst bewertet er die Eigenschaften des System als gut bis sehr gut, ernsthafte Fehler oder ärgerliche Unmöglichkeiten hat man bis jetzt nicht festgestellt. Und auch die Unterschiedlichkeit des Papiers wertet man keineswegs als Manko. »Wir alle müssen erst einmal Erfahrungen sammeln«, ist der pragmatische Ausgangspunkt, »deshalb werden die Druckmuster den Kunden eine verlässliche Entscheidungsgrundlage sein, welches Papier die von ihm gewünschte Wirkung am besten erzielt.«

deshalb betrachtet man den Markt als eine Art offene Entwicklungsumgebung.

Moderne Printkommunikation

»Es ist ja viel zu lapidar, das System nur als Druckmaschine zu sehen. Hier geht es um viele Aspekte moderner Printkommunikation, bei der Datenbanken, Personalisierungen, Schnellschüsse und Kleinauflagen ebenso einen interessanten Mix bieten werden wie die Kombination mit Offsetdruck. Denn in unserem Unternehmen steht die iGen3 ja nicht allein oder repräsentiert alleine das Digitale. Wir können sie bedarfsgerecht einsetzen, weil sie von vielen anderen Produktionswerkzeugen ergänzt wird.«

Dabei hat man sich in der Tat, der bisherigen Kunden- und Auftragsstruktur entsprechend, den schwierigsten Markt überhaupt ausge-



Peter Hofmann, bei der Züricher Stulz AG zuständig für Beratung und Verkauf, hat die Xerox iGen3 mit seinem Team auf Herz und Nieren geprüft. Erstaunliches Ergebnis: Die Maschine läuft sehr stabil, reagiert aber auf verschiedene Papierqualitäten sehr unterschiedlich. Doch das ist für Hofmann eine willkommene Vorarbeit für Aufträge, bei denen man den Kunden verlässlich darstellen kann, welche Wirkung sein Sujet auf welchem Bedruckstoff erzielt.

sucht: Akzidenz-Druckjobs, durchaus auch solche, die unter Zeit- und Kostendruck stehen. »Nicht, dass wir einem Verfall der Druckpreise das Wort reden wollen, aber Budgets sind heute nun einmal begrenzt und wir als offene Druckerei hängen davon ab, den Kunden Produktionswege zu bieten, die Qualität mit Terminot und kalkulierbaren Kosten in Einklang bringen.«

Da sieht es Peter Hofmann als eine wesentliche Erleichterung an, wenn der Produktionsworkflow vor dem Druck »de facto der gleiche ist, ob man eine Offsetplatte belichtet oder auf der iGen3 druckt. Diese Weiche kann kurz vor dem Rippen gestellt werden.« Freilich gilt das nur für statische, inhaltsgleiche Drucke. »Für das Individualisieren und Personalisieren geht es ohnehin nur noch in symbiotischen Arbeitsabläufen mit den Kunden und Auftraggebern. Denn wo Daten eingebunden werden müssen, muss man seine Workflows oft vernetzen.«

Erfahrungsschatz gestandener Praktiker

Noch ist das System in der Testphase, wenn auch mit den ersten konkreten Druckjobs und insofern unter Praxisbedingungen. Doch schon

jetzt zeichnet sich ab, dass die iGen3 dieser Herausforderung gewachsen ist. »Auch wenn Xerox meines Erachtens die Vielfalt der Anwendungen und die extremen Anforderungen kritischer Druckkunden vielleicht ein wenig unterschätzt. Da ist es dann gut, wenn wir mit unserem Erfahrungsschatz als gestandene Praktiker nach Lösungen suchen, die bezahlbar und machbar sind. Insofern ist es also keineswegs so, dass wir die iGen3 als eine Maschine sehen, die automatisch Profit generiert. Sondern umkehrt, durch die Fähigkeiten der iGen3 können wir als aufgestellter Fachbetrieb wettbewerbsfähiger am Markt operieren und haben Produktionsvorteile, die uns für Kunden und Besteller noch interessanter machen.«

Viele starke Favoriten

Es ist also wie dieses Jahr bei der Tour de France oder der Formel 1: Der Kampf ums Gelbe Trikot oder die Weltmeisterschaft kennt immer mehr Favoriten, die gleich stark sind. Ob der Fight Offset gegen Digitaldruck oder das Gerangel der Digitaldrucksysteme um den Spitzenplatz, man hat zu einem nutzbringenden harten Wettbewerb gefunden. Zum Wohle aller. Hoffentlich.

› www.xerox.ch

› www.stulz.ch