

Deutscher Drucker



Unabhängiges Fachmagazin für die Druck-, Verlags- und Kommunikationsindustrien
Offizielles Informationsorgan des Fachverbandes Führungskräfte der Druckindustrie und Informationsverarbeitung e. V.

Deutscher Drucker Verlagsgesellschaft
Postfach 41 24 · Senefelderstraße 12,
7302 Ostfildern 1 (Ruit)
Tel. (07 11) 44 20 96 · Telefax (07 11) 44 20 99
Teletex 7111490 · Telex 177111490

Zur Debatte »Andruck oder Proof«

Erstaunlich: 80% der Farbrepros werden hier nur mit einem Proof beim Kunden abgeliefert!

Auch ohne EBV geht Mainteam unkonventionelle Wege

Das Unternehmen stand bei uns schon einmal im Blickpunkt. Sein Steuermann und Geschäftsführer Jürgen Ramminger berichtete in DD 9 und 14/87 von der in Pilotfunktion vollzogenen Einführung des Reprolog-Systems, einer EDV mit Online-Betriebsdatenerfassung und Terminsteuerung. Heute, anderthalb Jahre später, ist der Arbeitsablauf bei Mainteam durch diese Einrichtung längst so effizient geworden, daß die Organisation des Betriebes mit seiner zentral lenkenden AV als vorbildlich gelten kann. Nun wurde der DD-Redaktion bekannt, daß Mainteam, Aschaffenburg, eine Methode entwickelt habe, über Proofs jede Stufe des Verfahrensweges unter Kontrolle zu bringen und auch das Endprodukt über Proof zu verkaufen; die freien Andruckkapazitäten können jetzt vornehmlich für anspruchsvolle Sonderarbeiten genutzt werden.

dung zu einer noch umstrittenen Technologie bedarf logischerweise aber eines Verfahrens, das Konstanz und Farbtreue garantiert. Mainteam hat es wohl in Fujis Color Art gefunden, denn man arbeitet dort nun schon ein Jahr lang damit und sieht alle Wünsche, die man an Gerät und Material hatte, erfüllt. »Bis auf den heutigen Tag haben wir noch keine Schwankungen in der Färbung oder der Empfindlichkeit festgestellt«, schrieb uns RAMMINGER. Und er kennt sich aus, denn er versuchte schon seit einigen Jahren, seine Vorstellungen in dieser Hinsicht zu realisieren. Ein Tonerverfahren und ein anderes bekanntes Foliensystem blieben dabei auf der Strecke.

Außergewöhnliche Betriebsorganisation mit wesentlichen Konsequenzen

Vor unserem Besuch korrespondierte unsere Redaktion mit JÜRGEN RAMMINGER und erfuhr dabei schon einiges Bemerkenswerte über seine Denksätze hinsichtlich des Einsatzes von Proofs für Zwischen- und Endprüfungen. »Von 90% aller Rohscans fertigen wir einen Proof. Die Kosten hierfür werden gerechtfertigt durch die Sicherheit, die wir in bezug auf Kundenwünsche damit gewinnen, eingeschlossen die Möglichkeit, den Proof mit dem Kunden zusammen zu beurteilen, über Lithokorrekturen zu entscheiden und diese präzise zu markieren. Mit weiteren Zwischenproofs im Fertigungsablauf halten wir unsere Produktionskosten und Termine im Griff, denn je früher ein Fehler entdeckt wird, um so günstiger ist das in bezug auf beide Faktoren.

und läßt sich nie akkurat wiederholen; mit unseren Proofs gelingt das viel besser. Oft wird im Andruck aus Termingründen gesündigt; dann gehen die letzten Farbkorrekturen nur als Skalenvermerke an die Drucke-

rei. In solchen Fällen zeigt der Proof seine Stärke: vom korrigierten Litho kann man ihn kurzfristig wiederholen und so die Sicherheit wesentlich verbessern.«

Diese konsequente Hinwen-

Wir haben einen Tag im Betrieb von Mainteam zugebracht und fanden das bestätigt, was wir bisher nur aus dem Artikel von 1987 über »Praktizierte Bürokommunikation im modernen Reproalltag« und aus dem



Aus allen diesen Gründen engagieren wir uns so stark für den Proof!

Der Andruck wird bekanntermaßen von zu vielen Parametern beeinflusst

Gesprächsrunde im Grünen und dabei mitten in der City von Aschaffenburg. Ein reizvoll angelegter Garten dient Mainteam-Mitarbeitern bei günstiger Witterung als Pausen-Oase und der Geschäftsführung schon mal als »Besprechungszimmer« (von links): Martin W. Umbach (bisher DD-Fachredakteur, heute Leiter Productmanagement Druck und PR-Manager bei Hoechst Informationstechnik), Alfred Klimke (DD-Autor), Jürgen Ramminger (Geschäftsführer Mainteam) und Egbert Mayer-von Graevenitz (DD-Fachredakteur).

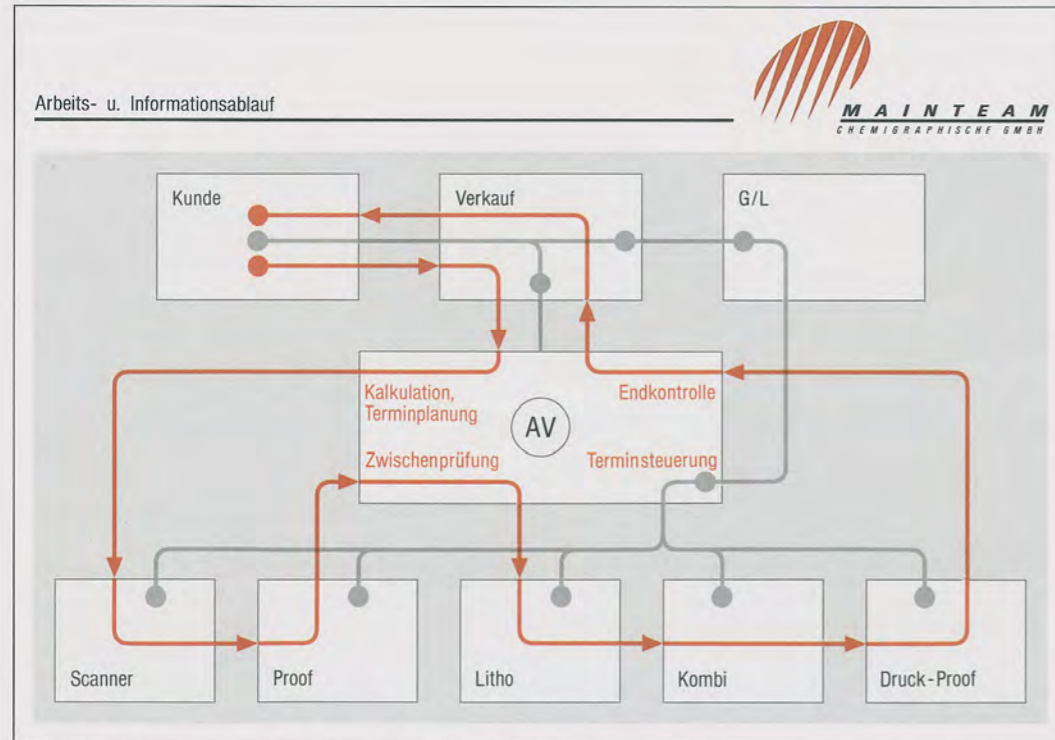


Abbildung 1: Schema des Arbeits- und Informationsablaufs bei Mainteam.

Brief erfahren hatten: die prologik-Mannschaft BERNSTEIN und CICHOCKI hat eine Software auf die Beine gebracht, die den Vorstellungen RAMMINGERS, über eine starke AV den Betrieb zu steuern, zu höchster Wirksamkeit verholfen hat (s. auch Abbildung 1). Und: mit den Proofs klappt es wirklich, wie gesagt, sie waren sichtbar vorzügliche An-

haltspunkte für die Lithos und tadellose Legitimationen für die Endfilme (s. Abbildungen 2+3). Was alles wohl zur Folge hat, daß in diesem Haus keine Repro-Hektik zu spüren war, daß jeder Mitarbeiter sich konzentriert und entspannt seiner Arbeit widmen konnte. Von JÜRGEN RAMMINGER konnten wir dazu ergänzend und zu dem Umstand, daß

er sehr bewußt und ohne finanzielle Beengtheit bis heute auf die EBV verzichtet hat, im Gespräch noch folgendes in Erfahrung bringen:

DD: Herr Ramminger, wir dürfen Ihren Betrieb ansehen und konnten uns überzeugen, daß Sie mit außergewöhnlichen Methoden wie der Online-Betriebsdatenerfassung und den Zwischenkontrollen über Proof

so etwas wie eine perfekte Repro-Organisation geschaffen haben. Das schöne Betriebsschema, das Sie uns hier gedruckt zeigen (Abbildung 1), gehört das zur Repräsentation beim Kunden?

Ramminger: Auch! Denn wir wollen ihm mit diesem Diagramm beweisen, daß wir im Arbeitsablauf bestens organisiert sind. Es war und ist aber ebenso für unsere Mitarbeiter gedacht, in deren Bewußtsein wir es fest verankert sehen wollen.

Alles dreht sich um die zentrale AV

DD: Wie ist denn Ihre zentrale AV in sich aufgebaut?

Ramminger: Sie besteht aus 6 Mitarbeitern, hat einen Leiter und dessen Stellvertreter, der sich in der Hauptsache um Informationsvermittlung von und nach außen und innen kümmert.

DD: Die Damen an den Bildschirmen in der AV, die nicht nur kalkulieren, sondern die gesamte Auftragsvorbereitung und Fakturierung vornehmen, sind das Fachkräfte aus der Reproduktion?

Ramminger: Nein, sind es nicht. In unserer EDV sind alle Arbeitsschritte so folgerichtig integriert, daß man bei entsprechenden Angaben des Kundenbetreuers nichts falsch machen kann, weder bei der Kalkulation noch bei der Auftragsweitergabe. Und in Zweifelsfällen ist der AV-Leiter da.

IRD-Anregungen in vielfältiger Weise aufgegriffen

DD: Haben Sie das Schema Ihres Arbeits- und Informationsverlaufes im Zusammenhang mit der Einführung der EDV bei Ihnen etabliert?

Ramminger: Nein, wir haben schon vor sechs Jahren die zentrale AV aufgebaut und alle Abteilungen um sie herum gruppiert. Anstoß gab seinerzeit das IRD, nach dessen Methode wir damals noch manuell kalkuliert haben. Herr BERNSTEIN war damals unser Kontaktmann, er hat später mit uns und der Firma Thomas und Kurzberg als Pilotbetrieben die Software geschrieben, die er heute im eigenen Unternehmen vertreibt. Inzwischen stehen schon An-

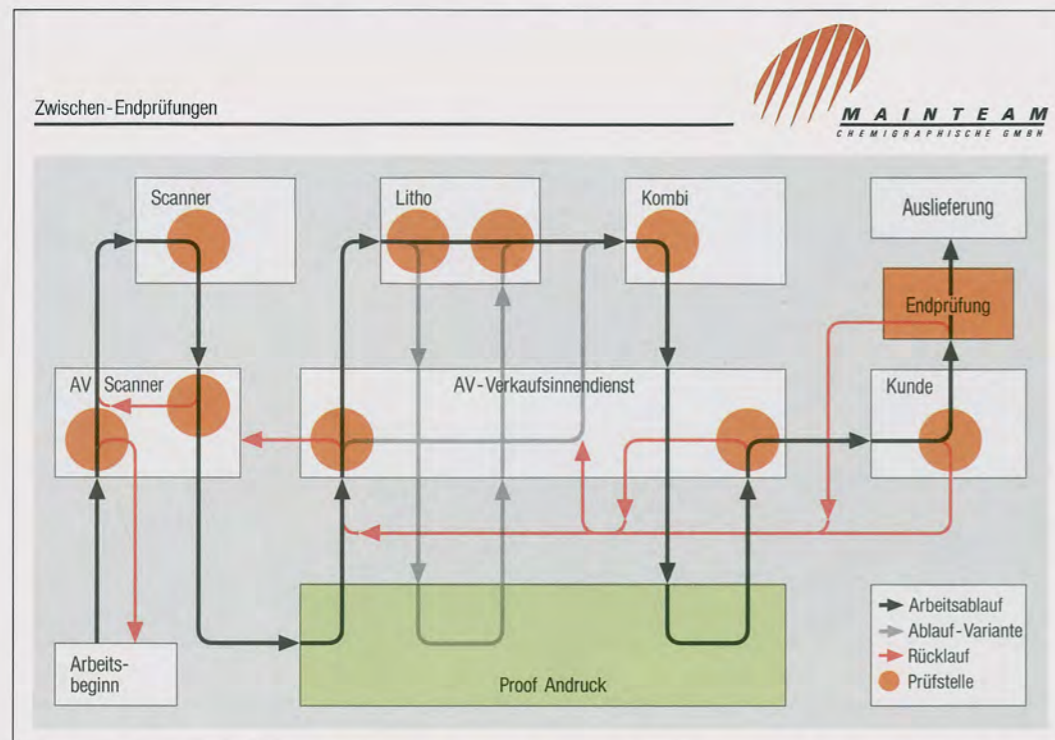


Abbildung 2: Arbeitsablauf mit obligatorischen und, je nach Auftrag, möglichen Zwischenprüfungen sowie der Endprüfung.

lagen in Düsseldorf, Berlin, Hanau, Vreden und anderswo.

DD: Die AV ist also sozusagen das Herz Ihres Betriebs. Haben Sie auch einen technischen Betriebsleiter?

Ramminger: Auf den verzichten wir bewußt, dirigiert wird die Arbeit eben von unserem AV-Team. Für die fachlich korrekte Ausführung sorgen unsere Abteilungsleiter.

»Unser Außendienst macht keine Preise«

DD: Zu Ihrem Kalkulationssystem: Was tun Sie, wenn einer Ihrer Außendienstmitarbeiter draußen einen Kampfpriest macht, um einen Auftrag zu bekommen? Gerät da nicht alles ein bißchen durcheinander?

Ramminger: Unser Außendienst macht beim Kunden keine Preise. Auch ich nenne vor Ort keine Preise, wir kalkulieren nur über EDV im Betrieb. Die Preisfestlegung erfolgt in Abstimmung von AV, Au-



Die »lithografische Kunst« in der Korrektur vermißt der Mainteam-Geschäftsführer noch bei EBV-Systemen, deshalb arbeitet Mainteam hier vorerst noch konsequent manuell.

bendienst und in besonderen Fällen der Geschäftsleitung.

DD: Sie haben relativ viel Außendienstmitarbeiter. Bezahlen Sie denen ein Fixum mit Provision oder wie ist deren Entgelt?

Ramminger: Sie bekommen ein festes und gutes Gehalt und keinerlei Provisionen. Wir wollen vermeiden, daß die Leute draußen nur »Umsatz machen«. Aufreißertypen brauchen wir nicht, wir schicken Techniker nach draußen, die unsere Kunden zuverlässig betreuen können.

Natürlich lassen wir diese Leute auch verkaufstechnisch schulen, in der Hauptsache in IRD-Seminaren. Übrigens, auch die Abteilungsleiter besuchen häufig Seminare beim IRD. Wir versuchen, ihnen damit auch betriebswirtschaftliche Kenntnisse zu vermitteln und Wissen darüber, wie man Menschen führt und anleitet. Wir nutzen das Seminarangebot des IRD sehr intensiv.

»Wir haben nachweisbar zu 90% zufriedene Stammkunden«

DD: Wie teilt sich denn Ihre Kundenschaft prozentual auf in solche, die ständig wiederkommen, die gelegentlich bestellen und in Eintagsfliegen?

Ramminger: Bitte betrachten Sie das nicht als Angebetei, ich könnte es gerne unter Beweis stellen: Wir haben zu 90% zufriedene Stammkunden, die laufend bestellen und immer wiederkommen. Mit ihnen und einigen wichtigen Neukunden haben wir im ersten Halbjahr 1988 einen Umsatzzuwachs von 27% erzielt – bei einer Kostensteigerung von nur 3% –, weil wir von deren Aufträgen, die sie sonst auch woanders hin vergeben haben, immer mehr auf uns ziehen konnten.

DD: Welche Rolle spielt Ihre Firmemutter, das Main-Echo, innerhalb dieser Stammkundenstruktur?

Ramminger: Naturgemäß die größte. Aber es sind noch keine 30% des Umsatzes, die von dort kommen. Alle anderen Aufträge holen wir uns am freien Markt, und deren Anteil wird immer größer. Unsere Auftraggeber sind zu einem Drittel Druckereien, einem Drittel Industriefirmen und einem Drittel Agenturen.

DD: Das sind relativ viel Agenturaufträge. Wie kommen Sie da mit der Tatsache zurecht, daß sich Agenturen heute sozusagen schon stark auf die Möglichkeiten der EBV eingeschossen haben, die es bei Ihnen noch nicht gibt?

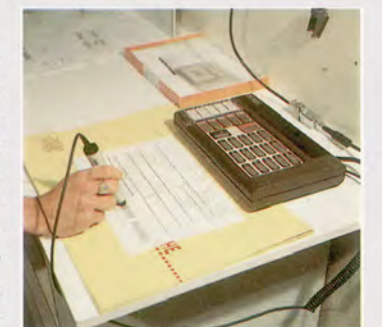
Ramminger: Wir machen keine dieser typischen Agenturaufträge, sondern nur das, was wir mit unserer Technik gut bewältigen können. Dabei können durchaus große Brocken sein, wie zum Beispiel Katalogaufträge, zu denen man keine EBV braucht.

Eine funktionierende Terminsteuerung, Betriebsdatenerfassung in Strich-Code-Manier

DD: Wie funktioniert denn die Terminsteuerung bei Ihnen, eine Sache, von der man allgemein behauptet, so was schaffe eine EDV nicht?

Ramminger: Wenn ein Auftrag hereinkommt, wird er sofort erfaßt und eingeplant.

Schon vor Arbeitsbeginn erkennen wir, ob der gewünschte Termin realisierbar ist und können entsprechend reagieren. Unter Umständen nehmen wir eine Umschichtung vor. Und aufgrund von fortwährend aktualisierten Terminlisten überwachen wir von der AV aus auch, ob die

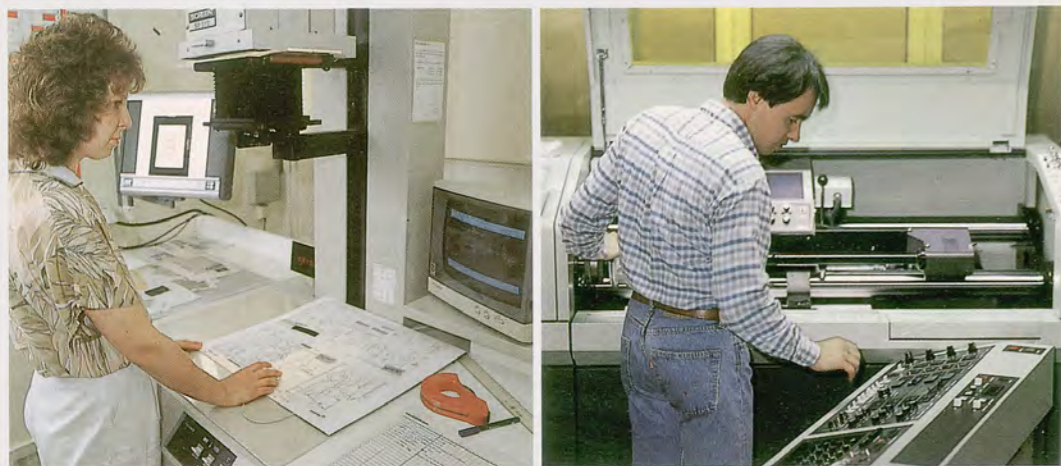


Die Eingabe der Betriebsdaten an einem der jeder Kostenstelle zugeordneten BDE-Terminals per Barcode-Lesestift.

Häufigkeitstabelle: Endprüfung von Farbsätzen

Qualitätsanspruch	Vorlagengüte	Verarbeitungsbedingungen			
		normal		erschwert	
		verbindl.	unverbindl.	verbindl.	unverbindl.
Q 1	optimal	1,0	1,1	1,1	1,2
	normal	1,1	1,2	1,2	1,3
	leichte Farbabweichungen	1,3	1,4	1,4	1,5
	starke Farbabweichungen	1,7	1,8	1,8	1,9
Q 2	optimal	1,1	1,2	1,2	1,3
	normal	1,2	1,3	1,3	1,4
	leichte Farbabweichungen	1,4	1,5	1,5	1,6
	starke Farbabweichungen	1,8	1,9	1,9	2,0
Q 3	optimal	1,3	1,4	1,4	1,5
	normal	1,4	1,5	1,5	1,6
	leichte Farbabweichungen	1,8	1,9	1,9	2,0
	starke Farbabweichungen	2,2	2,3	2,3	2,4

Abbildung 3: Die Tabelle zeigt ermittelte Häufigkeiten für die Endprüfung von Farbsätzen.



Linke Abbildung: Marga Kirchgässner bei der Scanvorbereitung am Scan Mount SM 510 von Dainippon Screen. Rechte Abbildung: Willy Seger an einem der beiden Dainippon-Screen-Farb-scanner vom Typ SG818.

Repros zur vereinbarten Zeit fertig werden. Es kommt wirklich selten vor, daß ein Termin bei uns mal überzogen wird.

DD: Wie ist Ihre Position im Wettbewerb, von der preislichen Seite gesehen? Aufgrund Ihres Aufwandes, z. B. beim Proof müßte Ihr Niveau doch recht hoch sein.

Ramminger: Wenn Sie überlegen, wie hoch die Kosten der Betriebe mit EBV sind, hält sich das bei uns durchaus noch in vernünftigen Grenzen. Bei den Preisen allerdings, die für Rohscans angeboten werden, da können und da wollen wir nicht mithalten. Es stimmt, daß der Faktor »Prüfung« bei uns ins Gewicht fällt, und je schwieriger und anspruchsvoller die Arbeit ist, um so mehr wächst er, aber er garantiert uns Qualität. Unsere Mitarbeiter dürfen selbst entscheiden, ob sie sich einen Proof ziehen lassen, um ihre Arbeit

beurteilen zu können, was, nebenbei bemerkt, nur bei dem flexiblen Fuji-Proofing möglich ist, bei dem man keine Sammelformen braucht. Im Durchschnitt dürften 30% unserer Reprokosten auf Proofing entfallen.

DD: Sind diese 30% ein fester Faktor in Ihrem Kalkulationsschema?

Ramminger: Aber nein! Die Prüfhäufigkeit steigt parallel zum Schwierigkeitsgrad und zur Qualitätsanforderung in unserem Kalkulationsschema. Wie beim Auto, das, je schneller es fährt, um so mehr Benzin braucht, ist unsere Kostenbelastungskurve proportional.

DD: An dieser Stelle sollten wir uns etwas eingehender mit Ihrer generellen Philosophie befassen, was den Proof angeht. Warum verwenden Sie ein Folienverfahren, das nicht variabel steuerbar ist und damit im Gegensatz zu anderen Systeme-

men steht, die darauf abheben, was sich mit ihnen alles verändern läßt, zum Beispiel die Druckkennlinie anpassen, Farbtöne und Dichten zu verändern oder die Tonwertzunahme erhöhen?

Mit Variablen kommen wir beim Proofing nicht weit . . .

. . . sonst stellen wir die Wiederholbarkeit in Frage. Außerdem, wir Reproduktioner sollten das Spiel mit den Kennlinien nicht überziehen. Wenn ich einen Proof-Standard fertige und so konstant durchhalte, daß ich weiß, jeder Drucker kann mit den modernen Maschinen das gleiche Ergebnis erzielen, ist das wichtiger als 2% mehr oder weniger Zuwachs.

DD: Im allgemeinen wird vorerst noch mit Tonwertzunahmen von 15 bis 18% gearbeitet. Ist das bei Fuji Color Art von vornherein be-

Fuji-Color-Art
ist ein im Hellraum ohne UV-Anteil zu verarbeitendes Proofverfahren, bei dem die 4 Positiv- oder Negativ-Farbauszüge auf farbensprechende Filmfolien in einem Arbeitsgang kontaktbelichtet und anschließend in einem speziellen Processor entwickelt werden. Danach werden sie in der Farbreihenfolge K - C - M - Y nacheinander in einem Thermo-Übertragungsgerät auf einen Träger bzw. Receiverfilm gebracht; im gleichen Gerät erfolgt zum Schluß der Auftrag dieses Films auf ein Auflagenpapier. Jegliche Materialstärke kann Verwendung finden. Es wird immer und bei allen Farben mit gleichen Zeittakten gearbeitet, wodurch exakte Wiederholungen möglich sind. Mattierung der Oberfläche ist mit Mattfolienkaschierung erzielbar.

Ramminger: Was da verändert werden kann, gefährdet immer Stabilität und Konstanz.

rücksichtigt oder konnten Sie das selbst in diese Richtung bringen?

Ramminger: Gott sei Dank ist das Proofverfahren so ausgelegt, daß wir nur sehr wenig Möglichkeiten haben zu variieren. Wir kommen generell auf eine optische Wirkung, die etwa einem Zuwachs von 18% entspricht, und damit kommen wir prächtig zurecht. Wir müssen nur darauf achten, daß in der Druckerei die Kopie nicht zu spitz gehalten wird.

DD: Sie haben uns eine fantastische Zahl genannt, nämlich die, daß

Sie 80% Ihrer Andrucke durch Proof ersetzt haben. Wenn Sie vorwiegend mit Stammkunden arbeiten und diese von der Brauchbarkeit Ihrer Proofs für die Druckabstimmung überzeugen konnten, ist das natürlich hervorragend! Was aber, wenn nun doch mal mit dem Proof ein oder mehrere Andrucke verlangt werden? Sie sagten ja selbst, die kommerziell vertretbare Proofmenge läge bei zwei Stück.

Ramminger: Dann bemühen wir uns, mit dem Andruck an unsere Konstante Proof soweit wie möglich heranzukommen. Ansonsten halten wir uns an das Standardisierungs-konzept von BVD/FOGRA. Bei Tiefdruck gehen wir von vornherein auf

die Andruckmaschine, da werden ohnehin meist mehrere Exemplare gebraucht, ebenso beim Siebdruck. Proofs liefern wir nur für Offset-Aufträge.

DD: Die Probleme beim Einsatz von Proof, die durch die FOGRA-Untersuchung von GÜNTER OTSCHIK zutage kamen, sind Ihnen sicherlich geläufig. Trotzdem ist das Verfahren für Sie bzw. Ihre Kunden akzeptabel?

Ramminger: Die sind bekannt, ja! Aber wir haben festgestellt, daß die dort dargestellten Mängel bei Color-Art nicht so gravierend sind; wir und unsere Kunden können mit diesen Proofs gut leben.

Vor allem haben wir eine durch keine andere verfahrenstechnische Kontrollmöglichkeit erreichbare Stabilität in der Aussage gewonnen

DD: Plädieren Sie also für Folien-Proofs schlechthin?

Ramminger: Nicht absolut. Wir haben vorher mit einem ande-

ren Fabrikat gearbeitet. Hier haben wir lange nach einem Standard gesucht, bis wir eines Tages gemerkt haben, daß die Brenner in den Geräten eine unkontrollierbare spektrale Abstrahlung aufweisen, wenn sie heiß sind.

DD: Hat das vielleicht auch mit den unterschiedlichen Belichtungszeiten für die verschiedenen Farben zu tun, war die Belichtungstoleranz zu eng?

Ramminger: Sicherlich; auf jeden Fall bekamen wir insgesamt schlechtere Farbausagen als mit dem Tonerverfahren, das wir nach langer Versuchsphase wegen der Schwankungen, die sich durch das hygrostatische Material bei Temperatur- und Feuchtigkeitsschwankungen ergaben, herausgenommen haben. Erst bei Fuji haben wir die Stabilität gefunden, die wir unbedingt brauchen. Am Anfang haben wir gar nicht glauben wollen, daß soviel Konstanz und Wiederholbarkeit in einem Proofverfahren gegeben sein kann, ein Jahr Praxis hat es uns bestätigt.

DD: Sie sagten vorhin, Sie kämen im allgemeinen bei einem Raumklima zwischen 40 und 60% Luftfeuchtigkeit mit dem Color-Art-Material glänzend zurecht. Es gibt aber im Winter nach unten und im Sommer nach oben erhebliche Abweichungen von dieser Marke!

Ramminger: Unser Arbeitsraum für Proof ist klimatisiert seit der Zeit, als wir mit Tonern arbeite-

ten. Heute müssen wir nicht mehr in so engen Toleranzen klimatisieren, das spart viel Energie.

DD: Wie sind denn die Geräte- und Materialpreise bei Color-Art?

Ramminger: Nach unseren Informationen sind die Geräte- und Materialpreise aller Proofanbieter nahezu angeglichen. Der Preis für die Hardware liegt bei ca. 50 000,- DM.

AHA-Effekt - weil sich Color-Art in kleinen Portionen verarbeiten läßt

DD: Sie haben uns schon gesagt, der Proof und sein Einsatz in Ihrem Haus war nicht von einem bestimmten Material abhängig, er gehört grundsätzlich zu Ihrer Vorstellung von einem gut abgesicherten Fertigungsablauf. Trotzdem hatten Sie noch einen besonderen AHA-Effekt, als sie Color-Art hereinnahmen. Welchen?

Ramminger: Den, daß man Color-Art in sozusagen kleinen Portionen verarbeiten kann, was bei Zwischenproofs ungeheuer wichtig ist! Denn das lockert die Organisation und den Arbeitsablauf enorm auf. Man muß ja nicht mehr auf Sammelformen warten, man bekommt die Probe, die man zur Weiterarbeit braucht, relativ schnell. Was ich noch herausstellen möchte, ist die als sehr positiv zu bewertende Eigenschaft, daß alle vier Farben in einer Belichtung kopiert werden und daß sie zuerst auf eine absolut maßhaltige Trägerfolie kommen und dann erst auf den Bedruckstoff. Passerprobleme gibt es deswegen bei uns nicht mehr!

DD: Auf einer Repro-Zusammenkunft im vorigen Jahr hat man konstatiert, daß die Drucker sich noch gegen Proofs sträuben und daß im Schnitt ohnehin 5-6 Andrucke verlangt werden, was mit dem Proof nicht zu schaffen sei. Wie kamen Sie mit diesen Widrigkeiten zurecht?

»Wer das Proofgeschäft nicht so konsequent wie wir verfolgt, merkt wahrscheinlich gar nicht, woran es fehlt«

Ramminger: Eigentlich müßten die Mängel, die wir festgestellt haben, überall auftauchen.

Wo nur hier und da mal ein Proof zur Kontrolle gebraucht wird, und vor allem, wo er nicht zur End-

»Wir konnten unsere Kunden vom Proof überzeugen«

Ramminger: Es hat natürlich einige Überzeugungsarbeit gekostet, bis wir den Proof durchgesetzt haben. Wir sind in vielen Fällen mit an die Druckmaschine gegangen und haben uns beim Abstimmen eingeschaltet. Wenn Drucker und Kunde dann bemerkt haben, wie gut sie mit unserem Proof zurecht kamen - weil seine Qualität ja wirklich besser ist als die eines Andruckes - war die Sache ein für allemal gelaufen. Und die vielfachen Andrucke, die fliegen oft nur irgendwo herum und werden gar nicht wirklich gebraucht; oft reicht ein zweiter Proof für die sonstigen Bedürfnisse aus.

DD: Texte neben dem Bild oder Sonderfarben - wie lösen Sie das?

Ramminger: Soweit Text im Endfilm vorhanden ist, läuft er im Proof genauso gut mit. Bei Sonderfarben müssen wir natürlich den Andruck bemühen.

DD: Gibt es motivbedingte Gründe, die noch für den Andruck sprechen, zarte Verläufe vielleicht oder besonders satte Töne?

Ramminger: Nein, im Gegenteil, je komplizierter ein Sujet ist, desto besser ist seine Wiedergabe im Proof im Verhältnis zum Andruck, jedenfalls nach unserer Erfahrung.

DD: Ist die Gerätewartung in diesem Bereich eigentlich überhaupt ein Thema?

Ramminger: Eigentlich nicht. Wir haben einen Wartungsvertrag mit Fuji und lassen Processor und Thermoprinter alle drei Monate einmal durchchecken. Die Kosten sind erträglich. Störungen und Ausfälle sind bisher nicht aufgetreten.

DD: Gab es Reaktionen herstellerseits, als Sie die beiden anderen Verfahren aussonderten? Andere Verbraucher müßten doch ähnliche Erfahrungen gemacht haben?

abnahme Verwendung findet, dort fällt vermutlich gar nichts weiter auf. Was die Hersteller angeht: die kennen ihre Grenzen recht gut!

DD: Wie beurteilen Sie denn die elektrostatischen Verfahren, die



Proofherstellung mit Fuji Color Art: Rudolf Betz demonstriert die Arbeitsschritte: Belichtung der Farbfilmfolien im Kontaktkopier-rahmen und Entwicklung der Folien im Processor CA600P (linke Abbildung), Einpassen auf dem Zwischenträgermaterial (Mitte) und Erstübertragung des Bildes auf den Zwischenträger im Thermoprinter CA600T. Wenn alle vier Farbauszüge auf den Zwischenträger übertragen sind, erfolgt der Transfer auf das endgültige Trägermaterial.

Firmenprofil
Mainteam Chemigraphische GmbH, Goldbacher Str. 14, 8700 Aschaffenburg, Tochtergesellschaft von Main-Echo Verlag und Druckerei, 8700 Aschaffenburg
Produkte: Reproduktionen für Offset, Tiefdruckkonversion und Siebdruck; monatlich werden im Durchschnitt 1200 Farbvorlagen bearbeitet.
Geschäftsführer: Karin Engelhard, Jürgen Ramminger
Zahl der Mitarbeiter: 65, davon 6 Azubis
Umsatzerwartung 1988: 7 Mio. DM
Betriebsfläche: ca. 2000 m²

Betriebsausstattung:
 2 Farbscanner Dainippon SG 818
 1 SW-Scanner Dainippon SF 222
 1 Scan-Mount SM 510 zur Maßstabs- und Winkelbestimmung
 1 Brückenkamera Dainippon
 1 Kompaktkamera Complanica
 1 Maskiersystem Mutoh
 1 Montagesystem Digi-Mont
 1 Trockenretusche Digi-Correct
 1 Fuji-Farbprüfsystem Color-Art
 2 Kopiereinrichtungen dafür
 11 Tageslichtkopierer
 5 Entwicklungsmaschinen
 2 Andruckpressen Dufa 817
 1 EDV-System Hewlett-Packard HP 260, 55 MB mit 5 Bildschirmen, 8 Betriebsdaten-Erfassungsgeräten, 2 Matrix- und 1 Typenradrunder sowie Reprolog-Software von pro logik.



Das Mutoh-CAD-System wird bei Mainteam universell eingesetzt mit einem Schwerpunkt der Herstellung von Masken und Freistellern für Composingarbeiten. Die linke Abbildung zeigt Gerald Ehmes am Digitalisiertisch, ganz rechts arbeitet Heike Dümig am Ausgabeplotter des CAD-Systems.

am Markt sind? Ziehen Sie die nicht auch in Betracht?

Ramminger: Abgesehen von technischen Einschränkungen, die man hier und da machen könnte: sie sind einfach zu teuer. Heute, wo man nicht weiß, ob nicht durch den digitalen Proof bald grundlegende Veränderungen kommen, kann man guten Gewissens nur die 50 000 DM investieren, die Folienproofverfahren beim Start etwa kosten; das Risiko ist vertretbar.

»Das Softproofing hilft uns nicht weiter«

DD: Und die andere Möglichkeit für Zwischenkontrollen, das Softproofing, haben Sie das nie ins Auge gefaßt?

Ramminger: Haben wir, aber es hilft uns nicht weiter! Die feinen Details, die wir aufgrund unseres Qualitätsniveaus erkennen müssen, die können wir da nicht sehen. Also muß man hinsichtlich der Aussage Abstriche machen und das kommt für uns nicht in Frage.

DD: Die Leute an den Bildschirmen einer EBV müssen aber auch damit leben und wissen, ihre dort zu beurteilende Bildwiedergabe ist ähnlich interpretationsbedürftig wie andere Proofs. Wer täglich mit so etwas arbeitet, kann sich doch einschießen, oder?

Ramminger: Natürlich, ehe man an der EBV einen totalen Blindflug macht, versucht man sich am Softproof zu orientieren. Wenn bei uns ein Bildverarbeitungssystem ins Haus steht, müssen wir möglicher-

weise unseren ganzen Arbeitsablauf verändern. Vielleicht aber eröffnet sich über das Digitalproof eine ähnliche Möglichkeit, wie wir sie jetzt haben. Da wir aber heute weder wissen, ob und ab wann das funktioniert und was es kostet, ist es eigentlich müßig, sich jetzt schon Gedanken zu machen.

»Das derzeitige Kosten-Leistungsverhältnis spricht noch eindeutig gegen die EBV!«

DD: Welche Kriterien sind denn ausschlaggebend dafür, daß Sie sich im Moment so energisch gegen die Installation einer EBV stellen und was sagen Ihre Mitarbeiter dazu?

Ramminger: Unsere Mitarbeiter sind in Seminaren sehr ausführlich informiert worden. Wir sind uns darüber klar, daß das Kosten-Leistungsverhältnis immer noch gegen die jetzt am Markt angebotenen Systeme spricht. An Echtzeitverarbeitung ist noch nicht zu denken, Rechner- und Speicherkapazitäten sind dafür zu schwach, Wartung und Service und Schulung lassen noch manches zu wünschen übrig. Das alles paßt nicht in unser Anforderungsprofil.

Und fragen Sie doch mal bei den Kollegen nach: Für EBV-Anwender ist es doch wie Ostern und Weihnachten auf einmal, wenn der Endfilm aus dem System kommt!

DD: Wofür eignen sich nach Ihrer Meinung denn EBV-Systeme in ihrem jetzigen Status überhaupt?

Ramminger: Für Katalogfließarbeiten sicherlich, bei denen viel

zusammenkopiert werden muß, aber nicht viel figürlich freigestellt wird oder komplizierte Verläufe auf-tauchen. Für den extrem kreativen Bereich sind sie auch noch interessant, für bestimmte Art von Bildretuschen, für Zweitvorlagen – aber nicht für Aufgaben, bei denen die höchsten Ansprüche an Bildqualität gestellt werden.

»Wir haben eine klare Vorstellung darüber, wie die EBV aussehen müßte«

DD: Wie stellen Sie sich denn eine EBV vor, die in Ihr Konzept paßt?

Ramminger: Vor allem müssen die Hersteller mal wegkommen von der Manier, zentrale Arbeitsplätze einzubauen, über die alles abgewickelt werden muß und von denen man dann mindestens zwei Stück braucht, damit man kein Nadelöhr hat. Was wir schon von der Gerätekonfiguration brauchen, ist mehr Flexibilität, z. B. ein Platz nur für figürliche Freistellung, einen für Retusche, einen für die Kombination usw. usw. Das wird kommen, das weiß ich, und dieses Denken läßt sich auch im neuen Hell-System ansatzweise erkennen. Erst wenn Bildverarbeitung für die Repro so oder so ähnlich aussieht, erst wenn

»Aber feinfühlig Lithografie, das kann die EBV nicht!«

DD: Und – wenn wir Sie recht verstanden haben – fürchten Sie auch, daß Ihr jetziges Qualitätsniveau mit einem EBV-System nicht erreicht wird, oder?

wir uns der Echtzeitverarbeitung nähern und der Digitalproof da ist, dann kommen wir. Denn ein echtes Bedürfnis nach dem, was die EBV zu bieten hat, besteht weder bei uns noch bei unseren Kunden, wohlge-merkt jetzt und in naher Zukunft.

DD: Glauben Sie, daß die Investitionskosten auch noch niedriger werden, daß man vielleicht schon mit einer halben Million DM zu-recht kommt?

Ramminger: Aber nein, ich gebe mich keinen Illusionen hin und sehe ein Investitionsvolumen von etwa 3 Millionen auf uns zukommen, alles in allem, von den Arbeits-plätzen bis zur Archivierung. Und ich bin, schon aus den vorher ge-schilderten Gründen, froh, diesen großen und kaum rückgängig zu ma-chenden Schritt noch nicht getan zu haben bzw. in Zugzwang gekommen zu sein. Daß er eines Tages getan werden muß, ist uns klar. Deshalb werden alle Informationen über EBV besorgt, die zu haben sind, deshalb machen wir Sandkastenspiele an-hand konkreter Objekte und unter-suchen, ob und wie sie EBV-geeignet gewesen wären. Wir halten die Dis-kussion über einen Einstieg ständig am Laufen, aber wir können uns eben mit keiner Herstellerphiloso-phie im Moment voll einverstanden erklären.

Ramminger: Genau das. Wir möchten nach wie vor etwas liefern können, was uns nicht austauschbar macht.

Die lithografische Kunst bei der

Korrektur, die wird von den Systemen nicht annähernd adäquat erreicht. Jedenfalls gilt das für alles, was ich zu sehen bekommen habe und was Kollegen mir gezeigt haben. Vielleicht brauchte man dazu »Expertensysteme«, in die man verschiedene »Empfindungsdisketten«, eine für jeden anspruchsvollen Kunden, einlegen könnte. Nur wären die nicht zu bezahlen. Kurzum, mit der EBV warten wir noch ab.

DD: Was würden Sie denn Kollegen raten, die sich in einer ähnlichen Zwickmühle fühlen? Etwa, lieber in ein weiteres CAD zu investieren?

Ramminger: Aber ja! Besonders in Sicht auf eine verbesserte AV. Layouts, Satzspiegel, Aufrisse, geometrische Freistellungen, ich sehe doch, wieviel Arbeit an unserem Mutoh anfällt. Übrigens wird auch bei EBV-Anwendern heute noch vieles über CAD gemacht, die werden bestimmt nirgendwo überflüssig werden. Und preiswert sind sie heute auch.

DD: Würden Sie uns noch sagen, wie Sie die derzeitige Scanner-Entwicklung beurteilen.

Ramminger: Gut, überall sind positive Ansätze vorhanden, wenn ein neues Modell kommt. Aber was nach wie vor überhaupt nicht in Betracht gezogen wird, ist das Mitführen von Organisationsdaten, Seitenzahlen, Auftragsnummern usw. Das ließe sich doch leicht bewerkstelligen, aber, wie die Hersteller sagen, will das offenbar keiner haben. Jedenfalls werden keine Anforderungen in dieser Richtung gestellt. Betriebswirtschaftliche Überlegungen kennt die Reprotechnik immer noch



Paßgenaue Filmmontage mit dem DigiMont (Shimogaki-)Montagesystem. Hier arbeitet gerade Wolfgang Auge an der Filmstanze (links) und am System selbst (rechts).

nicht; so ist zum Beispiel das »Management«-Programm von Scitex, von wenigen Ausnahmen abgesehen, auf keine Resonanz gestoßen.

Organisatorisch wäre bei den Scannern vieles zu verbessern

DD: Sie haben nicht nur Farbscanner von Dainippon, mit denen Sie nach Ihrer Aussage sehr zufrieden sind, in einem Zweigbetrieb unter Ihrer Regie wird auch noch ein Schwarz-Weiß-Scanner dieses Herstellers betrieben. Was haben Sie damit für Erfahrungen gemacht, er ist ja noch relativ neu auf dem Markt.

Ramminger: Die Ergebnisse sind sehr gut; was wir nach Auf-sichtsvorlagen täglich damit für die Zeitung machen, stellt uns zufrieden. Die Durchsichtseinrichtung installieren wir gerade, darüber läßt sich noch nichts sagen.

Aber was es an Möglichkeiten

der Arbeitsvorbereitung bei diesem Gerät gibt, das gefällt uns noch gar nicht. Da müßte noch einiges getan werden, damit man die Auftragsdaten-Vorbereitung direkt online eingeben kann und nicht zweimal erfassen muß.

DD: Herr RAMMINGER, wir danken Ihnen sehr, daß Sie uns Ihren Betrieb so eingehend gezeigt und unsere Fragen so offen beantwortet haben.

Wenn Sie die Hürde zur EBV überwunden haben, möchten wir gerne wiederkommen und hören, was Sie dann dazu bewogen hat und wie Sie die Sache angehen.

Schluß-Gedanken

Nach dem Besuch bei Mainteam ging den DD-Mitarbeitern noch einiges im Kopf herum und fand in ihrer Unterhaltung so seinen Niederschlag: ob möglicherweise nicht weniger Spektakel im Reprobereich

wäre und weniger Preis-Ringkämpfe stattfänden, gäbe es mehr so besonnene Unternehmer im Gewerbe, die warten können, ohne Scheu vor Risiko, bis die Industrie ihnen brauchbares Gerät liefert, was ihrem Bedarf wirklich entspricht? Die dafür aber ihre heutigen Kosten kennen, sie mitsamt guten Gewinnes einbringen, und dann vorsichtig an Umstrukturierungen herangehen, ohne ihren Betrieb gleich einseitig zu überlasten?

Denkbar wäre es, leider ist es wohl nur denkbar. (aka)

- SCHLÜSSELWÖRTER:
Arbeitsvorbereitung
Betriebsdatenerfassung
Betriebsorganisation
CAD-Technik
Elektronische Bildverarbeitung
Fuji Color Art
Mainteam, Aschaffenburg
Märkte
Proofverfahren
Reproduktionstechnik