

PRINT & PRODUKTION

Das Magazin
für Druck & Medien

Workflow

Einfacher zum
fehlerfreien Druck-PDF

Druck

Das Internet als
Auftrags- und
Umsatzgenerator

Digitaldruck für Künstler

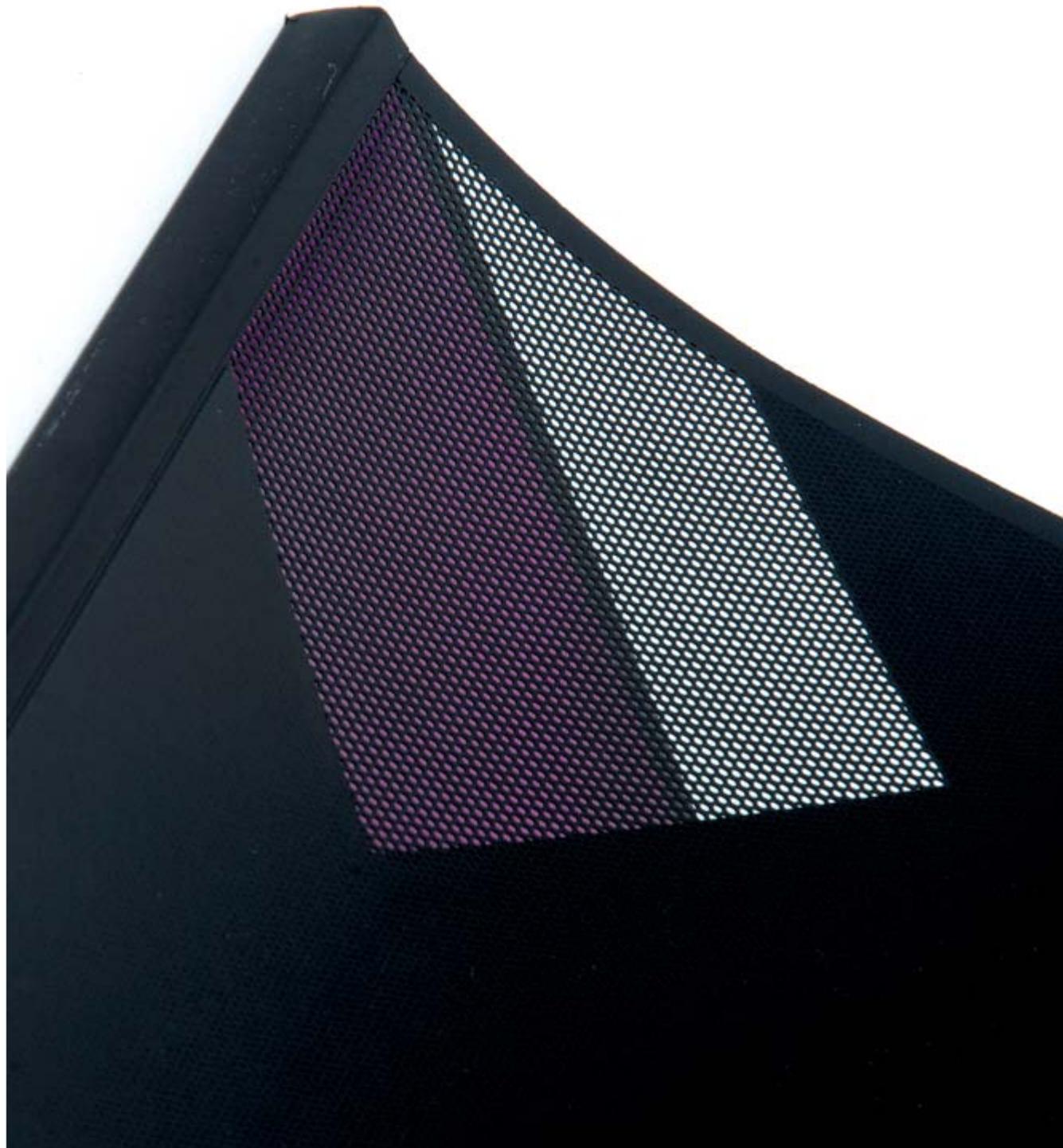
Veranstaltungen

Lebensmittelkonforme
Verpackungen
ohne Beigeschmack

Finishing

Hardcover-Buchfertigung
in Auflage 1

Micro-Emission-PUR für
mehr Arbeitssicherheit



Vom Dienstleister zum Berater

Mit Beratungskompetenz und ausgefallenen Ideen entstehen bei
der Düsseldorfer Druckstudio GmbH einzigartige Druckprodukte



Vom Dienstleister zum Berater

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Kunde, Kreativen und Druckerei bereitet den Weg zu Druckprodukten mit dem gewissen Etwas. Dabei überzeugen Druckdienstleister ihre Kunden mit Beratungskompetenz und ausgefallenen Lösungsideen. Für die Druckstudio GmbH in Düsseldorf sind Erfahrung und Wissen, ein ständiger Austausch sowie die kontinuierliche Suche nach neuen Verarbeitungsmöglichkeiten ein Muss für die Entstehung des besonderen Produkts. Der Kreativität sind dabei kaum Grenzen gesetzt. Die Ergebnisse sind einzigartig und auch preisverdächtig – wie etwa der Geschäftsbericht der Sinnerschrader AG, mit dem die Düsseldorfer auch die Jury der Sappi Awards 2010 überzeugen konnten.

Teamwork ist das Motto des Unternehmens: Die Geschäftsleitung und die Mitarbeiter arbeiten Hand in Hand – mit oftmals ganz außergewöhnlichen Ergebnissen. Doch Teamwork funktioniert auch über die Unternehmensgrenzen hinaus, mit dem Kunden oder externen Spezialisten. „Wir sehen uns schon lange nicht mehr nur als Dienstleister, sondern verstehen uns vielmehr als Berater, der gemeinsam mit dem Kunden außergewöhnliche Produkte kreiert“, so Werner Drechsler, Geschäftsführer der Druckstudio GmbH. „Die besten Ergebnisse erzielen wir, wenn Marketing, Kreation und Produktion von Anfang an zusammen arbeiten und beispielsweise bei der Veredelung neue Wege gehen.“ Die Druckerei arbeitet mit 75 Mitarbeitern unter anderem für Unternehmen aus der Automobil-, Kosmetik-, Mode- oder Telekommunikations-

branche und hat sich bei seinen Kunden, die regelmäßig auf die breitgefächerte Kompetenz des Druckdienstleisters zurückgreifen, seit Jahren auch als fester Beratungspartner etabliert.

Intensive Testphase – gelungene Umsetzung

Wie aus der Zusammenarbeit mit Kunden und Spezialisten letztendlich das Produkt mit dem gewissen Etwas wird, zeigt der Geschäftsbericht der Sinnerschrader AG. Wie bei vielen anderen anspruchsvollen Druck- und Veredelungsprojekten fing die Arbeit der Druckstudio GmbH mit einem ersten Brainstorming mit dem Kunden an. „Eine der Anforderungen lautete, dass eine besonders hochwertige, durchgängige Wabenstruktur die Titelseite des Geschäftsberichts dominieren sollte“, fasst Drechsler den An-

spruch an das Produkt zusammen. „Zusätzlich lag bei der Produktion des Geschäftsberichts ein besonderes Augenmerk auf dem Imageteil, den Grafikseiten und der Bindung.“ Zum zuständigen Projektteam gehörten ein Agenturvertreter, die technische Druckereileitung, jeweils ein Vertreter der Vorstufe und der Buchbinderei und der zuständige Innendienstmitarbeiter. Auch externe Spezialisten für Laserstanzungen und ein Siebdrucker gehörten dem Projektteam an. Die Projektleitung lag bei Druckstudio. Das Team stieg nicht sofort in die Produktion des Geschäftsberichts ein, sondern testete zunächst über vier Wochen hinweg die verschiedensten Verarbeitungsmethoden, zum Beispiel unterschiedliche Stanzungen und Andrucke mit Lacken vom Iriodin- über Seidenmatt-, Matt- und Glanzlack in den feinsten Auflösungen. „Wir haben



Druckstudio-Chef Werner Drechsel: „Wir sehen uns schon lange nicht mehr nur als Dienstleister, sondern verstehen uns vielmehr als Berater, der gemeinsam mit dem Kunden außergewöhnliche Produkte kreiert.“

uns während der Testphase immer über alle Ideen und Versuche ausgetauscht und auch den Kunden in den Entstehungsprozess involviert. Durch diese enge Abstimmung konnten wir Probleme umgehen“, so der Geschäftsführer. Beispielsweise wollte die Agentur ursprünglich, dass die Wabenstruktur auf dem Einband des Geschäftsberichts durchgängig lasergestanzt wird. Der Umschlag wäre dadurch jedoch zu instabil geworden. „Da wir eine Instabilität befürchtet hatten, haben wir einen Maschinenlaufstest beim Buchbinder gemacht. Dieser hat uns danach ein Feedback über die maximale Größe der Laserstanzung geben können.“ Die Test- und Abstimmungsphase war sehr zeitintensiv – sparte dem Team aber im Nachhinein aufwändige und kostenintensive Änderungen in der Produktion.

Nach der intensiven Testphase verlief die Umsetzung reibungslos: Die Wabenstruktur wurde auf eine 9 x 7 cm große Fläche lasergestanzt. Den größten Teil der Seite nimmt eine mit UV-Spotlack aufgebrachte Wabenstruktur

ein – und zieht so nicht nur die Blicke auf sich, sondern spricht auch den Tastsinn an. Die Bindung wurde als Two-in-one-Broschur gefertigt, bei der sich der Imageteil separat in den Umschlag des Geschäftsberichts einlegen lässt. Nicht nur der Kunde war von dem Ergebnis überzeugt. Auch die Jury des diesjährigen Sappi Awards würdigte den eingereichten Geschäftsbericht mit einem Bronze-Award.

Individuelle Beratung – langfristige Partnerschaften

Drucksachen überzeugen umso mehr, je stärker sie gestalterische und produktionstechnische Kreativität zum Ausdruck bringen – Überzeugungskraft ist heutzutage nicht mehr eine Frage des Geldes. In den letzten Jahren steigt der Bedarf der Kunden nach kompetenter Beratung, gerade in Zeiten der Sparmaßnahmen. Diese haben bei vielen Kundenunternehmen dazu geführt, dass heute in den Marketingabteilungen eigene, sachverständige Produktioner fehlen. Und damit entfällt auch das Know-how in Sachen

CtP
DPX 4 Eco
4 x gut!

Ein echter Glücksgriff: DPX 4 Eco + SDP Druckplatte für B2- und B3-Formate

> Gut für die Umwelt

- Geringer Chemieverbrauch
- Besonders umweltfreundlich
- Geringste CO² Emissionswerte

> Gut für Ihr Unternehmen

- Universell und flexibel:
für B3- und B2-Formate
- Minimaler Wartungsaufwand
- Einfachste Bedienung

> Gut für Ihre Kunden

- Auflösung bis 3.000 dpi
- optional FM Rasterung
- Exzellente Druckqualität mit
neuestem Plattenmaterial
Mitsubishi SDP-FRS 175

> Gut für Ihre Finanzen

- Geringe Personalaufwände durch
vollautomatischen Betrieb
- Nur 60 % der Investitionskosten
gegenüber Aluplatten CtP

> Info

martin.hartmann@mitsubishicorp.com
Telefon 02 11/43 97-399
www.mitsubishi-paper.com



Your Partner in Printing | Media and Systems



Der von Sappi preisgekrönte Geschäftsbericht mit etlichen Veredelungs- und Verarbeitungsspezialitäten: Beispielsweise wurde die Wabenstruktur auf eine 9 x 7 cm große Fläche lasergestant.

Druck und Weiterverarbeitung. Druckstudio übernimmt als Beratungspartner diese Funktion bei seinen Kunden. So hat beispielsweise das Controlling eines Kunden einen Auftrag für ein Periodikum, das zuvor schon seit längerem bei Druckstudio gedruckt worden war, aus Kostengründen neu ausschreiben lassen. Der Kunde selbst hatte aber in den vergangenen Jahren gute Erfahrungen mit der Beratungsleistung und den Ideen von Druckstudio gemacht und dafür gesorgt, dass die Ausschreibung in einen Beratungs- und einen Umsetzungsteil aufgeteilt wurde. Druckstudio bekam zunächst den Zuschlag für die Beratung. Und auch bei der Umsetzung des Auftrags konnte sich Druckstudio gegen den Wettbewerb durchsetzen.

Ob mit Veredelungspartnern, zuliefernden Unternehmen oder Kunden – Druckstudio setzt auf das Prinzip Partnerschaft und langjährige Beziehungen. „Gemeinsam mit den Kunden entwickeln wir budget- und imageangepasste, individuelle Lösungen“, so Drechsler und beschreibt das Unternehmen als Partner mit Fokus auf Lösungen mit hohem Qualitätsanspruch. Dabei hilft der ständige Austausch mit Lieferanten über neue Produkte, denn das stellt eine schnelle Reaktionsfähigkeit bei neuen Kundenanforderungen sicher.

Im Gegenzug kommen Lieferanten zu Druckstudio, um etwa neues Papier oder Lacke zu testen. Die Testergebnisse können dann im besten Fall gleich für aktuelle Druckjobs verwendet werden.

Kreativität und Wissen – Kapital der Zukunft

Ideen und Wissen sind das Zukunftskapital des Unternehmens. Das im Betrieb vorhandene Know-how effizient zu nutzen, spart Zeit und Kosten und verkürzt das Time-to-Market auch bei ausgefallenen Lösungen. Seit über zwei Jahren unterstützt eine IT-basierte Wissensdatenbank den Know-how-Transfer bei Druckstudio. Sie enthält ausführliche Beschreibungen und Produktionsinformationen über jeden einzelnen Druckjob, die jeder Mitarbeiter im Unternehmen jederzeit abrufen kann. Regelmäßig wird die Datenbank aktualisiert und hilft den Mitarbeitern so bei der Vorbereitung auf neue Projekte. Durch das gebündelte Know-how sparen sie Zeit und kommen selbst bei ausgefallenen Aufträgen schnell zu einer Lösung.



Werner Drechsel (hinten rechts) nahm in Prag kürzlich den Sappi-Award in Bronze entgegen.