

Druckindustrie

Das Internet als Wachstumsmotor

Kaum eine Branche unterliegt einem so steten Wandel wie die Druckindustrie. Unternehmen, die am Markt bestehen wollen, müssen umfassenden Service sowie höchste Qualität bieten – und die passende Nische für sich finden. Das Internet muss dabei kein Fluch, sondern kann auch ein Segen sein.



Er ist Spezialist für großformatige Digitaldrucke: Benjamin Frei, Geschäftsführer der Druckgebiet GmbH

Foto: Bernd F. Scholz

Was sich wie ein Widerspruch anhört, ist für Oliver Curdt Fakt: „Das Internet ist für Druckereien ein Wachstumsmotor“, sagt der Geschäftsführer des Verbandes Druck + Medien Nord-West e.V. Trotz der digitalen Konkurrenz werde heute mehr gedruckt als noch vor zehn Jahren. „Der Onlinedruck ist einfach, schnell und günstig“, fasst Curdt zusammen. „Darum werden heute auch Produkte gedruckt, die früher nie eine Druckerei erreicht hätten.“ Der Verbandschef ist deshalb zuversichtlich, was die Zukunft der Druckindustrie betrifft. „Es gibt zwar einige Dinge, die das Überleben von Druckereien erschweren. Dazu zählen die steigenden Energiekosten, Einkaufsagenturen, die über Auktionen und Ausschreibungen die Preise drücken, und – speziell im Zeitungsbereich – die Abwanderung von Anzeigen ins Internet“, sagt er. „Trotzdem behaupten wir in unserer aktuellen Kampagne ‚Die Zukunft wird gedruckt‘, denn Print wächst – analog und digital.“ Außerdem stehe die Branche für Innovationskraft und erfinde sich immer wieder neu. Neue Technologien würden entwickelt, Prozesse verbessert und Kooperationen geschlossen.

Mit Innovationen überzeugt auch Benjamin Frei seine Kunden. Er hat sich mit seiner vor fünf Jahren gegründeten Firma auf großformatige Digitaldrucke spezialisiert. Wer sein „Druckgebiet“ betritt, benötigt in der Regel Poster, Banner, Plakate, Messesysteme oder Dummies – auch Handmuster genannt – von Verpackungen. Für Events und Messen bestellen Agenturen zudem gerne Roll-ups, mobile Displaybanner, die aus einer Aluminiumkassette heraus entrollt und aufgestellt werden. Da Frei als ausgebildeter Mediengestalter und ehemaliger Filialleiter einer Druckerei viel Erfahrung hat, schätzen seine Kunden das Know-how im Umgang mit Druckdaten und sein Qualitätsbewusstsein. „Nichts ist für ein Unternehmen schlimmer, als wenn auf einer

Messe plötzlich die Aufkleber abfallen oder ein Roll-up umfällt“, sagt Frei. Gemeinsam mit seinen Kunden entwickelt er das richtige Produkt für den richtigen Einsatz. „Wer Kundenwünsche perfekt umsetzen will, der muss mitdenken und die richtigen Fragen stellen“, lautet sein Credo.

Davon ist auch Gernulf Möller, Inhaber der Druckerei C. Ch. Wöl & Co., überzeugt. „Obwohl heute viele Standarddrucksachen via Onlinedruckshops oder per Laserdrucker produziert werden, bleibt der Bedarf an professioneller Beratung und hochwertigen Produkten bestehen“, sagt er. Wer Wert auf Fachwissen und Qualität lege und darauf, dass zum Beispiel die Farbe des Firmenlogos mit der auf dem Werbeflyer übereinstimme, der lasse nach wie vor in einem Fachbetrieb fertigen. Als Möller 1987 die Druckerei übernahm, bestand der Traditionsbetrieb bereits seit vier Generationen. Dank der Flexibilität der Firma, sich den Erfordernissen des Marktes immer wieder anzupassen, gehören heute viele Stammkunden zu den Auftraggebern der Bahnenfelder Druckerei.

Der Nachfrage nach Büchern in kleinen Auflagen kommt „Buchdruck Jürgens“ nach. Inhaber Kristian Jürgens macht sich die Tatsache zunutze, dass der automatisierten Buchproduktion enge Grenzen gesetzt sind. Es können zwar viele Exemplare in kurzer Zeit gefertigt werden, aber Sonderwünsche sind oft nicht umsetzbar. Jürgens hingegen kann mittels Digitaldruck sogar Unikate fertigen. Wenn beispielsweise die 140 Teilnehmer einer

Rallye zur Erinnerung ein Buch erhalten, dann gibt es einen allgemeinen Teil, der für alle gleich ist und einen individuellen Teil mit Startnummer und Foto des jeweiligen Fahrzeuges. „Trotzdem ist der Preis annähernd so, als wären alle Bücher identisch“, sagt Jürgens, der vor Gründung seines eigenen Unternehmens vor 14 Jahre Geschäftsführer einer Digitaldruckerei war. Seine Kunden sind Universitätsinstitute und Kanzleien, aber auch Privatpersonen, die ein Buch zum 75. Geburtstag oder zur Hochzeit benötigen. Sie können die Preise für Taschenbücher und Hardcover mit Fadenheftung online kalkulieren und bestellen. Bevor die Gesamtauflage gedruckt wird, verschickt Jürgens ein Gratismuster.

Online gestaltete Postkarten hingegen verschickt Mirco Beisheim. Und das schon seit 2001. Im Digitaldruck von Postkarten gilt er als einer der Pioniere. Seine Postalo GmbH ermöglicht es Kunden, online Postkarten mit eigenen Fotos zu verschicken, die als reales Produkt, mit einer echten Briefmarke frankiert, beim Empfänger ankommen. „Dafür haben wir eine eigene Software entwickelt. Sie sorgt dafür, dass die Druckdaten direkt an die Druckmaschine weitergeleitet werden“, sagt Beisheim. Für Unternehmen bietet er zudem ein Onlinetool zum Versand von personalisierten Postkartenmailings. „Doch trotz der automatisierten Prozesse erfolgt die Qualitätskontrolle bei unseren Postkarten noch manuell“, so Beisheim. Sein neuester Clou ist der individuelle Foto-Adventskalender, für den er den Schokoladenhersteller Hachez als Kooperationspartner gewinnen konnte. Und glücklicherweise hat er für das große Kalenderformat mittlerweile auch die passende Druckerei gefunden.

Internet

www.woelldruck.de
www.druckgebiet.de
www.der-buchdrucker.com
www.postalo.de

Petra Schreiber
 redaktion@hamburger-wirtschaft.de
 Telefon 36138-305

SCHLÜSSELFERTIGER GEWERBEBAU



Produktionsstätten
 Lagergebäude
 Bürogebäude
 Fachmärkte
 Ein- und Mehrfamilienhäuser

■ hohe Qualität
 ■ vernünftiger Preis
 ■ fester Termin

SFP PROJEKTBAU GMBH, Rollnickstraße 31, 22391 Hamburg
 Tel.: 040/ 5132978 0, Fax 040/ 5132978 18, www.sfp-projekt-bau.de

hamburger wirtschaft

ANZEIGEN-BERATUNG
 040/414 33 38 30

www.hbzv.com



GEWERBEBAU
 VITAL

- > Energieoptimiert bis Passivhaus-Standard.
- > Schlüsselfertig und nachhaltig aus Holz.
- > Schnelles Bauen zum Festpreis.

BUDGET-PLANER
 online
www.regnauer-objektbau.de

REGNAUER
 Bauen für den Erfolg

REGNAUER FERTIGBAU – Ihr Ansprechpartner vor Ort: Jörg Lindner • Tel. +49 41 22 9278091 • Fax +49 41 22 9790753 • lindner@regnauer.de