

# „Der Digitaldruck löst den grafischen Siebdruck mittelfristig in den meisten Bereichen ab“

Interview mit Frank Heimann, Vertriebsleiter/Prokurist alprinta GmbH

Die alprinta GmbH gehört zu den großen Druckdienstleistern in Deutschland und verfügt über einen sehr umfangreichen Druckmaschinenpark – angefangen bei zwei Roland 5-Darben-UV-Offsetdruckmaschinen mit Lackwerk, über mehrere Digitaldruck-Systeme bis hin zu diversen Siebdruckmaschinen, darunter auch eine Thieme XL 2Farben-Siebdrucklinie für Formate bis 311 x 170 cm sowie ein SPS Zylinder. Nun hat das Unternehmen vor kurzem aber noch eine weitere große Investition getätigt und sich nach einer im eigenen Hause durchgeführten Beta-Test-Phase einen HP Scitex FB7500 Flachbett-drucker angeschafft. Wir wollten einmal in Erfahrung bringen, was die Hintergründe für diesen Schritt waren. Im Rahmen eines Interviews mit alprinta Vertriebsleiter und Prokurist Frank Heimann kamen zudem Themen wie die Zukunft des grafischen Siebdrucks, Verbesserungspotenzial im Bereich Digitaldruck sowie die allgemeine Marktsituation im Segment Druck zur Sprache.

**SIP:** Herr Heimann, erst einmal eine Frage zu alprinta an sich: Mit wie vielen Mitarbeitern und in wie vielen Schichten wird in Ihrem Unternehmen gearbeitet?

**Frank Heimann:** Wir haben ca. 50 Mitarbeiter. Wir arbeiten je nach Bedarf in bis zu drei Schichten. Auf Grund der schlechteren Wirtschaftslage waren es dieses Jahr jedoch häufig maximal zwei.

**SIP:** Was waren Ihre Beweggründe in neues hochproduktives Inkjet-Equipment zu investieren und warum fiel Ihre Wahl auf die HP Scitex Maschine?

**Frank Heimann:** Wir verfolgen den Digitaldruckmarkt schon lange Jahre sehr intensiv und glauben, dass mittelfristig, der Digitaldruck den grafischen Siebdruck in den meisten Bereichen ablöst. Nach der Onset war die HP FB 7500 eine Maschine welche uns von Ihrem Layout am meisten



Frank Heimann

zusagte, da Sie mit Ihrem Vakuumdrucktisch am nächsten an das Prinzip der Siebdruckmaschinen herankommt. Das stimmigere Preis-/Leistungspaket und HP Scitex als Unternehmen haben uns dann überzeugt

**SIP:** Alprinta war ja einer der drei Beta-Tester des FB7500. Hatten Sie keine Bedenken, dass Sie unter Umständen nach den dreimonatigen Tests noch mit etwai-gen „Kinderkrankheiten“ der Maschine zu kämpfen haben könnten und wie sind allgemein ihre Erfahrungen mit dem Drucker?

**Frank Heimann:** Man hat immer und überall mit Kinderkrankheiten nach der Bephase zu kämpfen. Doch es liegt auch eine große Chance darin, der Erste mit einer neuen Technologie zu sein und diese später besser zu beherrschen als der Wettbewerb. Wir haben unsere Probleme, aber wie es momentan aussieht, mit HP auch einen Partner, der alles tut, um unser Un-

ternehmen ohne große Sorgen durch diese Phase zu begleiten und uns hilfreich zur Seite zu stehen.

**SIP:** Laut Angaben von HP Scitex bringt es der FB7500 im Expressmodus auf eine Druckgeschwindigkeit von 500 m<sup>2</sup>/h. Allgemeinen Erfahrungen zufolge lässt sich mit den von den Herstellern angegebenen Maximalgeschwindigkeiten so gut wie nie eine Outputqualität erzielen, die an die meist qualitätsbewussten Kunden im deutschsprachigen Raum verkaufbar ist. Welches sind nach Ihren Erfahrungen realistische Werte für das HP Scitex System?

**Frank Heimann:** Es gibt eine Bogen/Stunde-Tabelle in Abhängigkeit von Druckbogen-größe, Druckmaterial und Druckqualität. Realistisch verkaufbare Werte bei unserer Kundenklientel belaufen sich auf 17 bis 91 Bogen je Stunde. Diese Zeiten enthalten alle Nebenzeiten inklusive Beladen der Maschine, exklusive Grundrüsten wo-für noch ca. 15 Minuten hinzuzurechnen sind.

**SIP:** Wird die Anschaffung des FB7500 dazu führen, dass in absehbarer Zeit Teile Ihres Siebdruckequipments stillgelegt werden, und wie schätzen Sie allgemein die längerfristigen Überlebenschancen des Siebdrucks im grafischen Bereich ein?



Der HP Scitex FB7500



**Frank Heimann:** Ja, dazu wird es kommen. Des Weiteren, wie bereits zuvor erwähnt, wird der Siebdruck weitestgehend abgelöst und ihm werden nur noch Nischenaufgaben wie z.B. Veredelungen oder Kleberbeschichtungen zuteil werden.

**SIP:** Sehen Sie den großformatigen Digitaldruck inzwischen als weitestgehend ausgereift an? Wo besteht noch Verbesserungspotenzial – sowohl in Bezug auf die Hardware und Software als auch die Medien?

**Frank Heimann:** Ich denke, dass der großformatige Digitaldruck sehr weit fortgeschritten ist. Verbesserungspotenzial sehe ich für:

1. Textqualität: Hier besteht beim Siebdruck noch ein großer Vorteil bei kleinen Texten für den kantenscharfen Strichaufbau.

2. Farben: Es ist oft hinderlich, Farben nicht ohne weiteres an die Belange des Druckmaterials und die Weiterverarbeitungsprozesse durch einen einfachen Farbtypenwechsel anpassen zu können, was Haftung und Flexibilität der Farben angeht. Gleiches gilt auch für einen schnellen günstigen Tausch von CMYK gegen Sonderfar-

ben. Durch die teuren Farben und ein aufwändiges Spülen der Systeme besteht hier noch Handlungsbedarf bei den Maschinenherstellern.

3. Software: Für die Firmware gibt es bei jedem elektronischen Gerät Verbesserungspotenzial. Das wird immer so bleiben und ist wohl auch die einfachste und kostengünstigste Möglichkeit der Geräteverbesserung und ein Vorteil gegenüber dem mechanischen Tuning.

4. Hardware: Auch hier gilt: es gibt immer noch Verbesserungsmöglichkeiten. Wäre das nicht so, hätte man das Optimum erreicht und es gäbe keine Weiterentwicklung mehr.

5. Medien: Die Medien spielen bei der UV-Technik eine untergeordnete Rolle. Hier ist alles verwendbar, was mit der Wärme der Lampen und UV-Farben im Allgemeinen klar kommt, und das ist bei allen Druckverfahren, die mit UV-Technik arbeiten, ähnlich. Hier spielen die Farben wieder die größere Rolle.

**SIP:** Gibt es auch noch Optimierungen, die Sie sich von Seiten der Produzenten aus dem Offset- und Siebdruckbereich wünschen würden?

**Frank Heimann:** Eine Verbesserung der automatischen

Trimming-Methoden, die vor allem im Offset zum Einsatz kommen, wäre noch wünschenswert.

**SIP:** Zur Siebdruckfilmherstellung kommen bei Ihnen u.a. zwei Mimaki JV4 Inkjetdrucker mit 160 und 180 cm Druck-

breite zum Einsatz. Aus welchen Gründen haben Sie sich dazu entschieden, Ihre Filme mit dieser Technologie zu erstellen? Ist CtS kein Thema für Sie?

**SIP:** CtS befand sich, als wir vor Jahren nach dieser Technologie gesucht haben, noch in

**Beeindruckend Werben, Informieren, Präsentieren**

**Digital Signage Systeme von Basys**

**viscom**  
düsseldorf 2009  
1. Okt. - 3. Okt.  
Halle 8a, Stand H32

Neue Produkte auf der Viscom! Besuchen Sie uns, es lohnt sich!

**Informationsterminal**

**basys**

Basys GmbH • Wilhelm-Fressel-Str. 4 • 21337 Lüneburg  
Tel. 04131-95230 • Fax 04131-952399 • sales@basys-web.de  
www.basys-web.de

den Kinderschuh und war nicht ausge-reift. Wir haben dann die Filmdrucktech-nologie auf ein hohes Niveau gebracht und für uns perfektioniert. Als CtS schließ-lich für unsere Belange interessant wurde, war der Digitaldruck in unserem Unter-nehmen schon auf dem Vormarsch. Wir haben dann lieber in diese Technologie investiert. Heute ist für uns die Kosten-/Nutzen Relation einer CtS-Anlage nicht mehr gegeben.

**SIP:** Sie drucken ja nicht nur, sondern set-zen auch umfangreiches Equipment für die Weiterverarbeitung ein. Ist es heutzutage nicht mehr möglich, als reiner Drucker zu überleben bzw. spielen die nachgelagerten Leistungen inzwischen vielleicht sogar eine größere Rolle als das Drucken selbst?

**Frank Heimann:** Full-Service ist schon lan-ge ein Schlagwort in der Branche. Da die Reaktionszeiten zwischen Auftragserteilung und Auslieferung immer kürzer werden, ist es sinnvoll, alles, was lukrativ möglich ist, im eigenen Haus zu machen.



**SIP:** In welchen Marktsegmenten sehen Sie im grafischen Bereich generell noch Wachstumsmöglichkeiten hinsichtlich der in Ihrem Hause zum Einsatz kommenden Drucktechnologien und welchen Einfluss wird die stärker aufkommende elektro-nische Werbung – Stichwort Digital Sig-nage – auf den Druckmarkt haben?

**Frank Heimann:** Das möchte ich gerne für mich behalten.

**SIP:** Arbeiten Sie vorwiegend direkt bzw. über Agenturen für die Endkunden oder hat der Lohndruck für andere Dienstleister aus der Druck- und Werbetechnik-Branche eine große Bedeutung für Alprinta?

**Frank Heimann:** Sowohl als auch. Un-ser Schwerpunkt liegt hier bei Direktkun-den, jedoch ist alprinta auch für seine hohe Loyalität gegenüber Wiederverkäufern be-kannt und wird deshalb gerne von Kolle-gen aus der Werbetechnik und Druckbran-che frequentiert.

**SIP:** Ist der Großteil Ihrer Kunden dazu in der Lage, Ihnen druckfähige Daten zu liefern, oder müssen Sie diese wegen feh-lender Kenntnisse auf Seiten der Klientel häufig noch aufbereiten. Wo liegen dabei die größten Wissensdefizite der Kunden?

**Frank Heimann:** Ein Großteil unserer Kun-den ist nicht in der Lage, die von uns benö-tigten Daten zu liefern. Zum Beispiel feh-len für den Siebdruck fast immer die benö-tigten Überfüllungen. Wir arbeiten hier

mit einer Spezialsoftware und einem spe-ziellen Workflow, welcher uns ca. 50.000 Euro gekostet hat, um diese Prozesse weitestgehend zu automatisieren.

**SIP:** Viele unserer Leser – also Unterneh-men aus den Bereichen Druck und Werbe-technik – berichteten in den vergangenen Wochen, dass nach einer Durststrecke zwi-schen Ende 2008 und März dieses Jahres, in der sie teilweise mit Auftragseinbrüchen zwischen 30 und 50 % zu kämpfen hat-ten, die Geschäfte in den letzten Monaten wieder angezogen haben. Wie schätzen Sie die gegenwärtige Lage ein und mit welcher Entwicklung des Marktes rechnen Sie für die nächsten zwölf Monate?

**Frank Heimann:** Auch wir haben diese Erfahrungen machen müssen und befin-den uns zurzeit wieder in dem von Ihnen angeführten positiven Trend. Wie sich der Markt weiter entwickeln wird, ist schlecht vorher zu sehen. Ich denke jedoch, dass wir die Talsohle in unserem Markt noch nicht durchschritten haben und sich die Wechsel-phasen zwischen wenig Arbeit und vielen äußerst kurzfristig zu erledigenden Aufträ-gen noch verstärken. Auf Grund dieser Ent-wicklung wird eine absolut flexible Perso-nalplanung immer wichtiger und schwerer, jedoch ist nur noch so eine gute Kunden-bindung möglich.

**SIP:** Vielen Dank für das Interview, Herr Heimann.

**alprinta GmbH**  
[www.alprinta.com](http://www.alprinta.com)



## Service:

12 Techniker für  
LFP-Drucker und  
Schneideplotter  
von Roland,  
MUTOH, Summa.



[www.DIGITALDRUCK.de](http://www.DIGITALDRUCK.de)  
**PARTNER**