



HERAUSFORDERUNG NISCHENPRODUKTE

In einem sich ständig verändernden Markt liegt die Chance für Druckereien im Besonderen. Seite 16



OFFEN SEIN FÜR VERÄNDERUNG

Um erfolgreich zu bleiben, sollten sich Unternehmen immer wieder hinterfragen. Seite 37

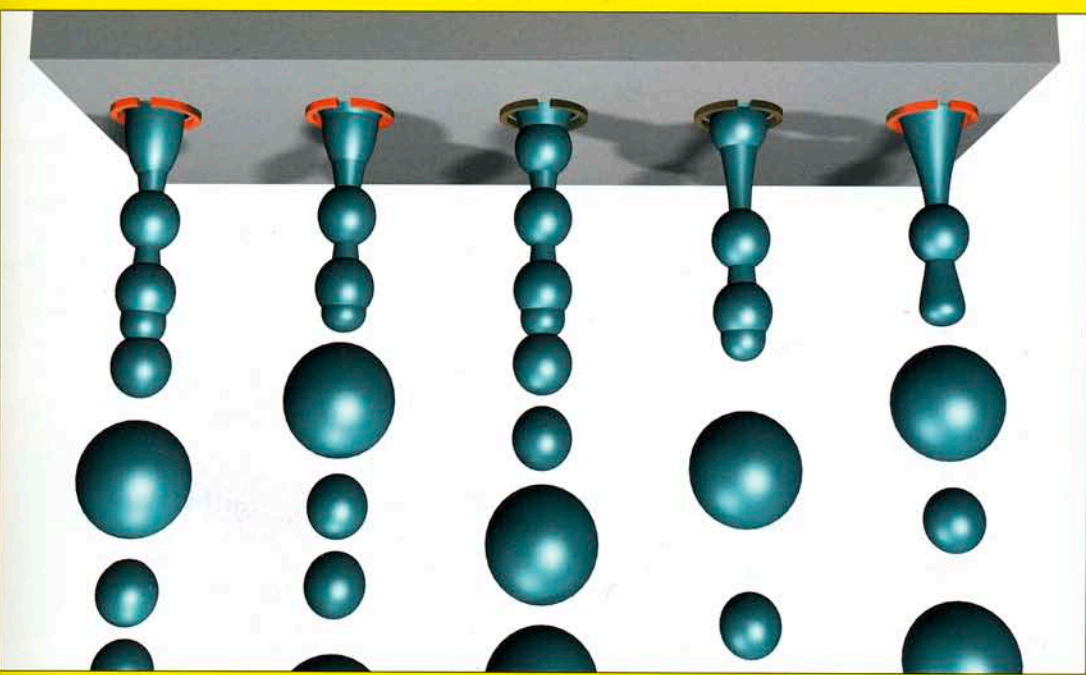


NETZWERK FÜR KOMPLETTANGEBOTE

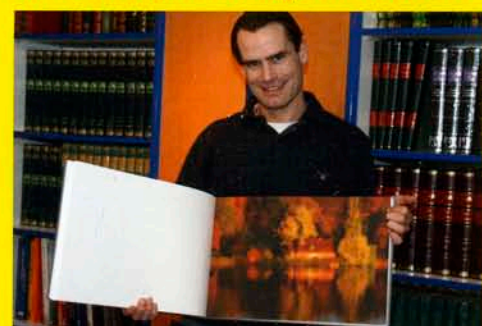
Die Tendenz zur Vergabe von umfassenden Aufträgen fördert kreative Kooperationen. Seite 9

Deutscher Drucker

VORSTUFE · CROSS MEDIA · DRUCK · WEITERVERARBEITUNG 4. Februar 2010 · Nr. 4 · 46. Jahr



Bemerkenswerte Printprodukte Das Unmögliche möglich machen



■ Kompetente Spezialisten für ganz schwierige Fälle sind selten. Die mehrfach ausgezeichnete Buchbinderei Terbeck in Coesfeld ist so ein Spezialist. Nördlich des Ruhrgebiets hat das „Außergewöhnliche“ Konjunktur. 40 Prozent der Aufträge sind Sonderformate oder werden speziell veredelt. Selbstbewusst sagt man bei Terbeck: „Wo die Arbeit anderer Buchbindereien aufhört, da fängt unsere erst an.“ Seite 14

Technologiesprünge im Inkjet: Neues Potenzial für Druckereien

DIGITALDRUCK ■ Die Drupa 2008 hatte es angedeutet, welche Möglichkeiten der Inkjetdruck der Branche bieten kann. Inzwischen wurde dieses Druckverfahren weiter entwickelt. Ganz vorn dabei ist hier Kodak mit seiner Stream-Inkjet-Technologie.

■ Für viele Fachleute war die Drupa 2008 eine „Inkjet-Drupa“. Für Furore sorgten damals vor allem einige Pilotanwendungen. Inzwischen arbeiten Drucksystemhersteller in aller Welt intensiv an der Optimierung dieses Druckverfahrens, ob für reinrassige Inkjetdrucksysteme oder integriert in Offsetdruck.

Lupe zu nehmen. Dabei wurde deutlich, dass der Inkjetdruck rasant weiterentwickelt wird.

Aufgrund höherer Geschwindigkeiten bei gleichzeitig gesteigerter Druckqualität und sinkenden Kosten für Verbrauchsmaterialien erhöht sich die Produktivität von Inkjet-Systemen ganz erheblich.

schränkten Produktivität noch enge Grenzen gesetzt, so wird sich dies zukünftig ändern. Ein Trend, wie wir ihn aus anderen Bereichen kennen – Bogen versus Rolle oder Offset versus Tiefdruck – deutet sich an: die Grenzen, wann welches Druckverfahren am wirtschaftlichsten ist, werden sich verziehen.

■ Eines zeigt die jüngste Entwicklung ebenfalls: Inkjetdrucksysteme der neuen Generation ermöglichen ganz neue Printprodukte und können Druckereien helfen, ihre Geschäftsfelder auf Dienstleistungen außerhalb des Drucks auszuweiten. Lesen Sie unseren Bericht auf Seite 24.

Eigenmarketing für Druckereien Zur Selbstdarstellung inspiriert



■ Ob Mailing, Newsletter, Kundenmagazin oder Druckmuster – Möglichkeiten für Marketingaktionen gibt es viele. Doch um sich vom Wettbewerb abzusetzen, sollten Druckereien gezielt Strategien für ihre Eigenwerbung entwickeln. Am besten mit einem klar strukturierten Marketingplan, der auf einer umfassenden Analyse basiert. Seite 35

www.publish.de

Wer liefert was? Einkaufsquellen von A-Z ab Seite 30

Leser-Service Deutscher Drucker, Heuredweg 19, 88131 Lindau

01959 PVSt Deutsche Post

751/6002#004

Herrn Bernd Laubengaler

Talstr. 39

70771 Leinfelden-Echterdingen

8*449

Je schwieriger, desto besser

DRUCKEREI LAUBENGAIER ■ Die Nische ist für die in Leinfelden-Echterdingen ansässige Druckerei Laubengaiert bereits Normalität. Schon frühzeitig erkannte man, dass angesichts des höheren Wettbewerbs und eines sich stetig ändernden Marktes die Chance im Besonderen liegt. Und so konzentriert sich das Unternehmen heute neben dem Alltagsgeschäft mit zunehmendem Anteil auf die kniffligen Aufträge, die so manches andere Unternehmen ablehnt.

■ „Unter den Schnellen der Flexible, unter den Innovativen der Erste, unter den Erfahrenen der Weitsichtige.“ Mit dieser Maxime behauptet sich die Druckerei Laubengaiert bereits seit vielen Jahren in einem zunehmend härteren Markt. Was für viele ein Ziel ist, ist für Laubengaiert Programm. Das 1962 gegründete Unternehmen startete als Buchdruckerei im umgebauten Stall eines Bauernhofes und hat sich seitdem stetig fortentwickelt. Als der Sohn des Gründers Fritz Laubengaiert nach seinem Studium zum Drucktechniker 1993 in das Unternehmen einstieg, beschäftigte man drei Mitarbeiter und investierte in die erste Vierfarben-Offsetmaschine. Seitdem steht Laubengaiert für eine Vielzahl innovativer Entwicklungsphasen, die von der zunehmenden Digitalisierung der Druckindustrie geprägt wurden.

MEILENSTEINE. Einige Beispiele: 1997 übernahm Laubengaiert die Firma Top-Service und Kopie in Stuttgart, mit dem Ziel, in den Digitaldruck einzusteigen und weitere Kunden zu akquirieren. 2002 erfolgte der Einstieg in Computerto-Film, 2005 die Einführung von CtP. 2008 investierte das Unternehmen in eine eigene Digitaldruckmaschine mit Finisher und stieg in den personalisierten Druck ein. Die größte Gesamtinvestition erfolgte 2009 mit einer Fünffarben-Offsetmaschine im Mittelformat, vollautomatisiert mit modernster Farbmess-technik, Lackwerk und Infrarottrockner, um den Kunden die höchstmögliche Druckqualität zu bieten. Damit verfügt das Unternehmen heute über zwei Fünffar-

benmaschinen mit Lackeinrichtung für die Produktion aufwändiger Drucksachen.

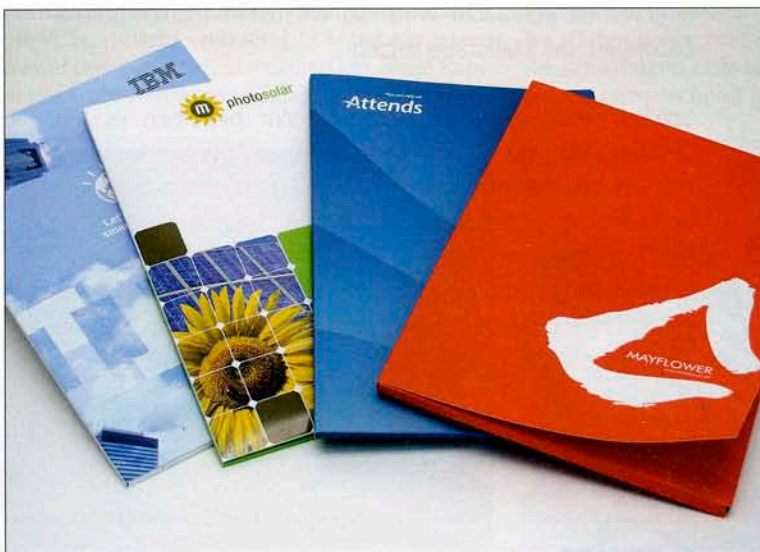
KOMMUNIKATION UMSETZEN. Laubengaiert steht für eine Vielzahl von Dienstleistungen für die Kunden, in denen nicht die reine Produktion von Druckprodukten im Vordergrund steht, sondern die Umsetzung von Kommunikationszielen. Dazu zählen digitale Dienste wie Web-to-Print, Digitaldruck, Offsetdruck mit umfangreichen Veredelungsmöglichkeiten und Agenturleistungen, um bereits im Vorfeld ein Optimum an Kreativität und Wirkung zu erzielen. Unterstützt wird dies durch eine umfangreich ausgestattete Weiterverarbeitung mit Schneid-, Falz-, Heft- und Zusammentragmaschinen. Ein Schwerpunkt liegt im Stanzbereich. Allein hierfür verfügt das Unternehmen über drei Stanzmaschinen bis zum Format 50 x 70 cm. Zudem stehen für die Produktion von Präsentationsmappen über 60 verschiedene Stanzformen zum Zugriff bereit.

SPEZIALITÄTEN. Laubengaiert sieht sich somit als Spezialist für hochwertige Drucksachen im vier- und fünffarbigem Bereich mit hohem Lackanteil. Eine der Stärken der Druckerei Laubengaiert liegt in der Fertigung von aufwändigen Präsentationsmappen, CD-Hüllen, Ausweistaschen, Self-Mailern und Verpackungen in kleinen und mittleren Auflagen, die cellophaniert, gestanzt, geprägt oder partiell lackiert werden können. In Kürze investiert Laubengaiert zudem in eine ganz



Bernd Laubengaiert hat Spaß an außergewöhnlichen Projekten, die ihn und seine 16 Mitarbeiter immer wieder aufs Neue herausfordern.

neue Technologie aus Tschechien, bei der mittels Inkjet-Verfahren UV-Lackierungen vorgenommen werden können. Dabei lassen sich alle Vorteile des Inkjet-Drucks wie die partielle Lackierung sowohl für Offset- als auch Digitaldrucke nutzen. Bernd Laubengaiert: „Natürlich leben auch wir von den ‚normalen Drucksachen‘, aber hochwertige und aufwändige Projekte fordern uns immer wieder heraus. So kommen uns immer wieder neue Ideen, die letztlich zu einer großen Zufriedenheit der Kunden und damit zu einer



Die Produktion von Präsentationsmappen in unterschiedlichsten Variationen gehört zu den Spezialitäten der Druckerei Laubengaiert.



Bis ins Detail. Für die Weiterbildung der Mitarbeiter entwickelte Laubengaiert mit einem Kunden Schulungsunterlagen und produzierte alle Elemente.



Werbung mit CD und vielen weiteren Extras kommt bei den Kunden sehr gut an. Bei der Druckerei Laubengaier sind solche Aufträge gerne gesehen.



Ein Kunstkalender in Form eines Sparbuches mit Elementen wie ein echtes Sparbuch stellte eine besondere Herausforderung an die Weiterverarbeitung dar.

gewissen Alleinstellung und Kundenbindung führen. Zu unserem Kundenstamm gehören zahlreiche namhafte Agenturen, die immer wieder mit Besonderheiten kommen, die wir dann gemeinsam realisieren. Der viel zitierte Spruch ‚Geht nicht, gibts nicht‘ erreicht bei uns dann seine echte Erfüllung.“

HOCHSCHULKONTAKTE. Eine weitere Besonderheit des Unternehmens ist die intensive Zusammenarbeit mit der Stuttgarter Hochschule der Medien. Bernd Laubengaier: „In der Vergangenheit haben bereits mehrere Studenten in unserem Unternehmen den praktischen Anteil ihrer Master- und Bachelor-Arbeiten durchgeführt. Heute können wir sagen, dass eine Vielzahl von Ideen und neuen Produkten unseres Unternehmens erst durch die intensive Zusammenarbeit mit der Hochschule und den Studenten entstanden ist.“ Studienarbeiten zur „Entwicklung von Standard-Stanz- und Klebeprodukten, die

über Web-to-Print verkauft werden können“ oder eine „Marktanalyse zur Festlegung und Angebot von Standard- und Nischenprodukten im Stanzbereich“ zählen zu den bereits realisierten Projekten, deren Ergebnisse dann vom Unternehmen genutzt werden können. So führte die Zusammenarbeit mit der Hochschule und den Studenten zu einer intensiveren Auseinandersetzung mit dem komplexen Thema Web-to-Print. Für Bernd Laubengaier ein Glücksfall, denn hier sieht er ein großes Potenzial für die Zukunft: „Bis 2012 wollen wir etwa ein Drittel unseres Umsatzes über Web-to-Print generieren. Dadurch versprechen wir uns Einsparungen im Bereich Verwaltung und Auftragsbearbeitung. Das heißt volle Auslastung der Maschinen bei gleichzeitig weniger Kosten.“ Dass Bernd Laubengaier es ernst meint, sieht man schon daran, dass sich die nächste Bachelor-Arbeit mit Web-to-Print und der Vermarktung dieser Produkte befasst. „Letztlich arbeiten wir darauf hin, kleine und mittlere

re Auflagen in hoher Qualität zu vernünftigen Preisen anzubieten. Wir sehen hier ein großes Wachstumspotenzial in einem immer härteren Wettbewerbsumfeld.“

POSITIV IN DIE ZUKUNFT. Fragt man Bernd Laubengaier nach seinen Vorstellungen von der Zukunft und den Maßnahmen, die er dazu einleiten will, so wähnt er sich bereits jetzt auf dem richtigen Weg. „Wir werden auf jeden Fall unsere Möglichkeiten zur Veredelung der Druckprodukte noch stärker ausbauen, um den Kunden damit einen echten Mehrwert zu bieten. Verbunden mit den bereits eingeleiteten Maßnahmen zum Ausbau des Web-to-Print, der Erweiterung unserer Digitaldruckkapazitäten und der Ausweitung unseres Geschäfts in den überregionalen Bereich sehen wir hier ein echtes Wachstumspotenzial, sodass wir in den nächsten Jahren sicher auch die Mitarbeiterzahl erhöhen können.“

Michael Scherhag

DIREKT ZUR PASSENDEN TECHNOLOGIE

KEIN FACHMAGAZIN BIETET MEHR

- 42 Ausgaben im Jahr
- die wichtigsten Trends in Vorstufe, Druck und Weiterverarbeitung
- fundierte Reportagen mit Betriebs- und Produktionsvergleichen
- umfassende Marktübersichten

Deutscher Drucker

VORSTUFE - CROSS MEDIA - DRUCK - WEITERVERARBEITUNG - VERPACKUNGSPRODUKTION

Ihr Vorsprung