

Digitaldruck pur

SDK Systemdruck Köln ist auf Digitaldruck spezialisiert und erschließt sich in diesem Bereich spannende neue Geschäftsfelder. Vor allem im Bereich „Print on Demand“ sieht Nicole Royar viel Potential.

Von Sandra Kuchler



SDK-Geschäftsführerin Nicole Royar war Rednerin beim Digitaldruck-Kongress und berichtete dort über das SDK-Geschäftsmodell.

Digitaldruck pur: Das ist es, was Nicole Royar gereizt hat, als sie im Jahr 2009 zu SDK Systemdruck Köln gekommen ist. Zuvor hat sie eine Schriftsetzerlehre und ein Studium mit dem Abschluss Diplom-Ingenieurin Druckereitechnik absolviert und war in einer Offsetdruckerei in Hamm beschäftigt. Dort jedoch war der Digitaldruck eher ein Nebenthema, „das große Geld wurde woanders verdient“, wie die Geschäftsführerin erklärt. Auch deswegen hat sie nicht gezögert, ihre jetzige Stelle bei SDK anzutreten und sich ganz dem Digitaldruck zu verschreiben: „Es macht mir einfach Spaß“.

SDK Systemdruck Köln befasst sich schon seit mehr als 30 Jahren ausschließlich mit dem Digitaldruck. Zu Beginn wurden mit Kopiersystemen Loseblattwerke produziert, die auch heute noch einen großen Teil der Aufträge ausmachen. Mit zwei Stellen war das Unternehmen damals besetzt – heute sind 26 Mitarbeiter für den Dienstleister tätig. Im Laufe der Jahre wurde das Angebot kontinuierlich ausgeweitet, seit 2010 produziert SDK auch Bücher. Dabei bietet der Dienstleister zwei Möglichkeiten: kleine Auflagen, beispielsweise 50 oder 100 Exemplare digital zu drucken, oder im klassischen „Print on Demand“, den Druck erst dann auszulösen, wenn das Buch auch bestellt wird.

XML als Schlüssel

Dementsprechend sind die Kunden heute vor allem Verlage, aber auch Seminarunterlagen für Fernlehrgänge und technische Dokumentationen werden in Köln in der vollstufigen Druckerei hergestellt. Die Auflagen liegen durchschnittlich bei einem bis 500 Exemplaren. Direktkunden können die Druckprodukte über eigene Portale oder über Schnittstellen

aus Kundenshops ordern. Bestellungen werden einmal am Tag abgerufen und in die Produktion übernommen, wobei XML als Austauschformat dient. Mögliche Anwendungsbereiche sind Nachdrucke, Neuauflagen in kleiner Stückzahl oder individualisierte Exemplare. Die Daten bleiben in elektronischer Form vorhanden und können für weitere Auflagen immer wieder abgerufen und aktualisiert werden. SDK Köln übernimmt dabei nicht nur die Herstellung der versandfertigen Druckprodukte, sondern auch das Datenmanagement, die systematische Text-, Adress- und Bilddateiverwaltung, richtet Closed Shops oder Webshops ein.

Der Leser entscheidet

All das lässt sich vor Ort erleben und nachvollziehen. Wer durch die Produktionsräume von SDK Köln geht, dem fällt vor allem ein gravierender Unterschied zu einer Offsetdruckerei auf: Der Drucksaal ist der kleinste Raum in der Fertigung. Die Maschinen von Canon und Xerox sind dort platzsparend aufgestellt und werden von einem Drucker sowie einem Auszubildenden bedient. Die Weiterverarbeitung, der Versand und das Warenlager nehmen einen weitaus größeren

Teil der Produktionsfläche ein, denn viele Kunden liefern Vordrucke oder Komponenten an, die anschließend digital individualisiert werden. Dem Offsetdruck ist Nicole Royar jedoch nicht nur deswegen wohlgesonnen. „Der Digitaldruck bedeutet keine Kampfansage für den Offsetdruck“, macht sie klar. Beides habe seine Berechtigung und könne sich wunderbar ergänzen.

Gerade im Bereich Print on Demand sieht sie großes Potential. „Der Leser möchte in Zukunft selbst entscheiden, was und in welcher Form er liest“, die Digitaldruckerei kann sich an vorhandene Content-Management-Systeme andocken. Die Kunden können die dort hinterlegten Inhalte zusammenstellen und individuell ausdrucken. Unter dem Namen „Active Script“ vermarktet SDK diese Dienstleistung, die sich vor allem an Verlage richtet. Sie können die Informationen, die in ihren Wissensdatenbanken gespeichert sind, dem Leser öffnen und ihn den Content selbst auswählen lassen. Cover, Kapitel, Inhalte und die Reihenfolge der Artikel im Inhalt der Broschüren oder Bücher werden individuell bestimmt und produziert. Dabei können auch eigene Dateien als PDF-Format hinzugefügt werden. SDK Köln übernimmt

die komplette Abwicklung einschließlich der Bezahlung für die Verlage und verschickt die Produkte an den Endkunden.

Tipps an die Kollegen

Print on Demand bietet ein Wachstumsfeld im Digitaldruck, dem auch andere Betriebe nicht abgeneigt sind. Nicole Royar hat fünf Tipps für Unternehmen, die im und mit dem Digitaldruck erfolgreich sein wollen. So empfiehlt sie Kollegen – aus der eigenen Erfahrung heraus – dass sie sich immer zwei Digitaldruckmaschinen kaufen sollten, wenn sie jeden Tag liefern müssen und eine zuverlässige Performance brauchen. Ansonsten kann es passieren, dass die einzige Maschine ausfällt und die gerade im Digitaldruck eng getakteten Liefertermine nicht eingehalten werden können. Technologisch gesehen sieht die Geschäftsführerin sowohl bei Toner- als auch bei Inkjet-Drucksystemen Vorteile. Die Entwicklung bei Toner- und Inkjet-Maschinen sei mehr oder weniger ausgereift, wünschenswert sei jedoch, dass die Systeme stabiler laufen. „Alles im Inkjet zu drucken wird nicht funktionieren“, sagt sie jedoch deutlich.

Des Weiteren muss vor dem Kauf einer Digitaldruckmaschine zwingend die

Verlässliche Partner spielen perfekt zusammen. Für ein Ergebnis, das begeistert.



Der Markt entwickelt sich rasant und erfordert ein Höchstmaß an Flexibilität. Gut organisiert stellen Sie diese sicher. Branchensoftware von Printplus unterstützt Sie dabei optimal. Denn hinter Printplus stecken innovative Ideen und technologische Kompetenz. Vor allem aber Menschen mit viel Erfahrung und Sinn für partnerschaftliche Zusammenarbeit. So schaffen Sie Vorteile für Ihr Unternehmen, schnell und zukunftsorientiert. Dafür stehen Printplus, Ihr Partner aus der Schweiz.

Vorsprung dank Intelligenz. Software von Printplus

» www.printplus.ch

PRINTPLUS

Software, die begeistert.

Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells stehen. Ganz wichtig sind zudem die Programmierer. „Jede Kundenanforderung ist anders. Sie werden mit gekauften Lösungen nicht glücklich. Kombinieren Sie vorhandene Lösungen mit offenen Schnittstellen und Eigenprogrammierungen“, appelliert sie an die Branche. Außerdem empfiehlt sie Kollegen, „alles zu automatisieren, was zu automatisieren geht“ und sich geeignete Kooperationspartner zu suchen, um nicht alles selbst machen zu müssen. Auch SDK Köln hat dies mit Erfolg getan.

Teil eines Netzwerks

Seit Jahren ist das Unternehmen im Verbund MND Medien Netzwerk Deutschland engagiert. Das Netzwerk bildet eine Kooperation zwischen mehreren Informations- und Druckdienstleistern. Der Zusammenschluss ermöglicht es den Kunden, ortsverteilt im gesamten Bundesgebiet zu drucken, mit Standorten in Berlin, Hamburg, Stuttgart, Köln, Frankfurt am Main, Heidelberg sowie Nürnberg. Der Verbund ist in der Lage, bis zu 250.000 Drucke in der Stunde zu produzieren und verfügt gemeinsam über mehr als 300 Mitarbeiter. Das bietet den Kunden innerhalb des Netzwerks eine Ausfall- und Backup-Sicherheit. Die Partner, die in einer gemeinsamen GmbH organisiert sind, treffen sich regelmäßig zum Informationsaustausch.

Bei der Zusammenarbeit mit anderen Betrieben schließt sich der Kreis wieder und öffnet sich zugleich: Denn im gesamten SDK-Netzwerk können nicht nur Digitaldruckereien, sondern auch Offsetdruckereien miteinander kooperieren.



Kongress: Rasche Reaktionszeiten gefragt

Der diesjährige Digitaldruck-Kongress in Düsseldorf, veranstaltet vom Bundesverband Druck und Medien, seinen Landesverbänden und der drupa, beleuchtete das Potential der entsprechenden Druckverfahren. 250 Teilnehmer konnten sich Mitte Februar dieses Jahres bei neun Referenten, zu denen Nicole Royar gehörte, über neue Erkenntnisse, Erfolgsgeschichten und Strategien informieren.

Der Kongress behandelte die wichtigsten Faktoren des Digitaldrucks, der weiterhin ein enormes Entwicklungs- und Innovationspotential bietet, wenn Druckdienstleister ihn richtig einzusetzen wissen. Zu den Themen, die während der Veranstaltung behandelt wurden, zählten demnach die Prozesssteuerung, die Lieferung am nächsten Tag, aber auch die Prüfung von Digitaldrucksystemen. Die Vortragenden behandelten zudem den digitalen Großformatdruck und berichteten über den oftmals steinigen Weg bei der Wandlung vom Offset- zum Digitaldruckdienstleister.

Ein Fazit der Veranstaltung war, dass sich die Märkte und damit die Kundenanforderungen immer schneller verändern und dadurch ebenso rasche Reaktionszeiten von den Druckdienstleistern verlangen. Druckereien müssen lernen, innovativ zu denken, mutig als Problemlöser aufzutreten und Netzwerke zu etablie-

ren, forderten die Referenten. Klar definierte Geschäftsmodelle seien ebenfalls unabdingbar für den nachhaltigen Erfolg mit dem Digitaldruck.

„Die Förderung des fachlichen Austauschs zwischen Anwendern, Herstellern, Zulieferern und Print Buyern bringt die gesamte Branche weiter und ist deshalb ein wichtiges Anliegen der Verbände. Daher freut es uns, dass unsere Angebote so gut angenommen werden“, kommentiert Paul Albert Deimel, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Druck und Medien. Der Kongress war die erste große Branchenveranstaltung in 2017 und Auftakt für ein Jahr, das sicherlich von Herstellern und Anwendern noch weitere Innovationen im Bereich des Digitaldrucks mit sich bringen wird.