

# Jobs auf möglichst kurzem Weg durch die Druckerei schleusen

**WEB-TO-PRINT.** Der Frankfurter Digitaldruckdienstleister Top Kopie wickelt standardisierte Druckaufträge – wie etwa die Geschäftsdrucksachen der IG Metall – längst automatisiert über die Web-to-Print-Lösung Press-Sense I-Way ab.

In den ersten Jahren, kurz nach ihrer Gründung 1984, war die Top Kopie GmbH noch ein klassischer Copyshop im Frankfurter Stadtteil Bockenheim – hauptsächlich genutzt von studentischer Kundschaft. Die Übernahme des Geschäfts 1989 durch den gelernten Elektrotechniker Frank Rückriegel läutete dann die Ägide der halbindustriellen Fertigung digitaler Drucksachen ein. Nach und nach stieg der Anteil gewerblicher Kunden, die die Spezialität von Top Kopie – Just-in-time-Produktion ohne Voranmeldung – zu schätzen wussten.

**AUF EXPANSIONSKURS.** Heute bedient das Unternehmen als Fullservice-Digitaldruckdienstleister hauptsächlich treue B2B-Kundschaft, mit der man über die Jahre kontinuierlich gewachsen ist. Seit dem Umzug 2005 produziert das 30 Mitarbeiter starke Unternehmen zweischichtig in einem weiträumigen (2600 m<sup>2</sup> Produktions-/Lagerfläche), ehemaligen Autohaus im Gewerbegebiet Bockenheim, das man sympathisch im Stile einer großen mexikanischen Hazienda eingerichtet hat. Die Produktionstechnik ist und war immer auf dem neuesten Stand, der gesamte Herstellungsprozess unterliegt einem strengen Qualitätsmanagement. Zum Einsatz kommen 16 Digitaldrucksysteme, darunter sieben Heidelberg Digimaster 9110 und zwei Xerox Docucolor 8000. Zudem sorgt eine breit aufgestellte Finishingabteilung für die spezielle Weiterverarbeitung

der Digitaldrucke, darunter neben Schneid- und Falzaggagregaten ein Horizon-4-Zangen-Hotmelt-Klebebinder, eine automatische Stanze für Wire-O- und Plastikeffektanwendungen von Renz, eine digitale Schneid- und Rillmaschine Duplo Trimscor, eine Laminiert-/Cellophaniermaschine sowie ein Schrumpftunnel. So entstehen klassische PoD-Produkte wie Mappen, Karten, Geschäftsdrucksachen, Plakate oder (bild)personalisierte Drucke (generiert über eine selbst entwickelte Software).

Traditionell gewachsen ist bei Top Kopie die Herstellung von Ordnern/Schulungsunterlagen, teilweise mit den dazugehörigen Beileger-CDs/DVDs, die man mit modernen CD-Robotern brennt sowie mit Labelprintern/Lackierstationen bedruckt und lackiert.

**INDIVIDUELLER BESTELLPROZESS.** Bereits seit 2004 setzt Top Kopie auch die Lösung Press-Sense I-Way ein und zählt damit zu den sogenannten »early adopters« der Web-to-Print-Technologie, sprich den ersten Anwendern, die der Innovationsidee folgten. »Es zeichnete sich ab, dass die Online-Bestellung von Drucksachen immer wichtiger werden würde«, erinnert sich Rainer Fierhauser, Mitglied der Top-Kopie-Geschäftsleitung, »und so stiegen wir recht frühzeitig in die Technologie ein und akzeptierten anfängliche Kinderkrankheiten der Software.« Die langfristigen Vorzüge, von denen man durch die Web-to-Print-Lösung profitieren



Eine von sieben Digimaster 9110 bei Top Kopie, auf denen beispielsweise auch die per I-Way individualisierten Seminarordner laufen. Teile davon werden im Offset vorgedruckt.

wollte, waren für Top Kopie offensichtlich: Neben geringeren Betriebskosten durch eine veränderte Infrastruktur, die Dateneingabe- und Workflowfehler wesentlich reduziert, lassen sich durch die Automatisierung des Datenaustauschs auch Zeit und Ressourcen einsparen. Angebotsanforderung und Auftragserteilung durch den Endkunden sind online von jedem Standort aus auf 24/7-Basis möglich. Und, interessant für den Druckdienstleister: Die Verantwortung im Freigabeprozess verbleibt beim Endkunden, der die Drucksache erstellt hat (Zitat Fierhauser: »Der Kunde gibt sich selbst frei!«).

Das zusätzliche Geschäftsmodell Web-to-Print (auf Basis eines vorlagenbasierten PDF-Workflows) zielt auf eine Vielzahl von Märkten und Organisationen ab. Da man die Möglichkeit besitzt, dem Kunden individuelle, auf ihre jeweiligen Anforderungen zugeschnittene Bestellprozesse anbieten zu können, hat man als Druckdienstleister ein Tool an der Hand, das sowohl der Kundenbindung als auch dem Unternehmenswachstum dient.

**GROSSKUNDEN.** Bei Top Kopie stoßen unter anderem zwei Großkunden die webbasierte PoD-Auftragsabwicklung über I-Way für unterschiedliche Produkte an. Während die Gewerkschaft IG Metall den Bestellprozess von Geschäftsdrucksachen für ihre vielen Mitarbeiter bei Top Kopie veranlasst, lässt ein bekannter Veranstalter von



**Osama Al-Batniji, I-Way-Systemadministrator bei Top Kopie, steuert die Erzeugung einer Visitenkarten-Sammelform für die IG Metall über den I-Way Layout Maker. Das System generiert einen Barcode (mit Schnittmuster-Informationen) für die digitale Schneidmaschine Duplo Trimscor.**



**Sammelform:** Die über I-Way nach Bedarf bestellten IG-Metall-Visitenkarten werden automatisch in den Druck gegeben und mit einem Barcode für die Weiterverarbeitung versehen.

Fernlehrgängen personalisierte Seminarordner/-unterlagen mit verschiedenen Komponenten über das spezielle Modul I-Way Set fertigen.

Der Kunde erhält per Anmeldemaske Zugriff auf eine nach seiner CI gestaltete Website, wo er den Auftragsstyp (zum Beispiel Geschäftsbrief, Visitenkarte et cetera) aus einer Bibliothek auswählt. Die Zugriffsrechte sind klar geregelt, die Übernahme der kundenspezifischen Daten in die dynamisch veränderbaren Bereiche der Drucksache kann »händisch« vom Besteller oder über das Mo-

dul I-Way Links automatisiert per Schnittstelle zu Datenbanken/Warenwirtschaftssystemen erfolgen. Statische, CI-konforme Teile bleiben stets vor Änderung geschützt.

Die PDF-Druckvorlage wird zuvor von Top Kopie einmal mit einem gewissen Zeitaufwand erstellt und per Acrobat-Plug-in auf seine variablen und statischen Anteile festgelegt. Mit Admin-Rechten ausgestattet, kann dies auch der Kunde selbst tun – ein Alleinstellungsmerkmal für die Software, wie Rainer Fierhauser glaubt. »Die Kunden begreifen die Vorteile und Flexibilität dieser Online-Drucksachenbestellung recht schnell; trotzdem bedarf es eines umfangreichen Erklärungsaufwands was die Vorlagenerstellung betrifft.« Hierauf wurden alle Mitarbeiter von Top Kopie vom deutschen I-Way-Generaldistributor That's it Solutions Liedermann (Neckartailfingen), geschult. That's it übernimmt auch den I-Way-Support in Deutschland, bei Top Kopie konkret auf Basis eines Wartungsvertrags und Updateservice.

**ZUKUNFTSPÄNE.** »Web-to-Print ist für einen Digitaldruck-Dienstleister wie uns heute fast unabdingbar«, stellt Rainer Fierhauser fest. »Neueinsteiger sollten jedoch nicht den hohen Grad an Eigeninitiative un-



**Ein weiterer Geschäftsbereich für Rainer Fierhauser: mit der eigenen Software bildpersonalisierte »Gemälde« – gedruckt auf Canvas.**

terschätzen, den man bei der Einführung einer solchen Lösung aufbringen muss.« Klar strukturierte, standardisierte Arbeitsabläufe und automatisierte Prozesse sind quasi Voraussetzung, um Web-to-Print profitabel umsetzen zu können. Und die Mitarbeiter müssen offen sein für die neue Technologie. Für Top Kopie steht als Nächstes die Anbindung von I-Way an die eigene Warenwirtschaft an – ein Projekt, das man wieder mit der Unterstützung von That's it stemmen will. Zudem denkt Rainer Fierhauser schon länger über den Einsatz einer neuen Branchensoftware nach... **Michael Schüle**