

Digitaldruck fängt den Rückgang im Endlosdruck-Geschäft auf

MAILINGPRODUKTION. Das Geschäft mit Endlos-Formularen scheint nicht endlos zu sein. Für die Dr. Mohr Druck + Service in Naila bedeutete dies, dass ein neues Geschäftsfeld gefunden werden musste: Mittlerweile tragen personalisierte Werbedrucksachen einen deutlichen Anteil zum Umsatz bei.

Das Geschäftsmodell war bestehend: Der Anfang 1953 gegründete Verlag Dr. Gustav Mohr KG verlegte bis 1974 die monatliche Steuerzeitschrift »Steuer-Dienst« für Handel und Industrie. Die Zeitschrift wurde im eigenen Haus gedruckt, für die Abonnenten produzierte das Unternehmen gleichzeitig die Geschäftspapiere.

ERSATZ FÜRS ENDLOS-GESCHÄFT.

Mit dem Aufkommen der ersten Schreibautomaten in den Büros in den 70er- und den ersten PCs in den 80er-Jahren wandelte sich die Firma von einem Steuerverlag zu einer der führenden Endlosformulardruckereien in Deutschland. Über 8 000 mittelständische Kunden aus der gesamten Bundesrepublik beziehen aus Naila ihre Geschäftspapiere. Vom einfachen Briefbogen bis zum edelten Endlossatz, von der Visitenkarte bis zum hochwertigen Image-Prospekt – das Programm der Firma Dr. Mohr entwickelte sich mit den Anforderungen der Kunden. Die Verbreitung von Schwarz-Weiß- und Farbkopierern, Telefax und schließlich E-Mail und Internet ließ die Nachfrage nach vorbedrucktem Geschäftspapier allerdings stagnieren. Ein alternatives Geschäftsfeld

musste her: Während der Formularbedarf bundesweit zurückging, stiegen die Anforderungen der Kunden an Design und Qualität ihrer Geschäftspapiere erheblich, wie Geschäftsführer Thomas Mohr berichtet. Dr. Mohr verlegte sich somit in den letzten zehn Jahren verstärkt auf die werbliche Darstellung der Geschäftsdrucke. Die 1994 gegründete Grafik-Abteilung arbeitet für fast 4 000 Kunden meist mehrfarbige Firmengestaltungen aus. Die durchgängig digitale Druckvorstufe ermöglicht den direkten Datenaustausch mit dem Kunden per Datenträger oder online. Der moderne Druckmaschinenpark soll für eine hohe Druckqualität zu vernünftigen Preisen sorgen.

PERSONALISIERUNG. Seit dem Einstieg in den Digitaldruck vor vier Jahren produziert die Druckerei zudem vierfarbige Kleinauflagen und personalisierte Mailings für die überwiegend mittelständischen Kunden. 2002 startete man in den vollfarbigen Digitaldruck mit einer Indigo Ultrastream 2000, dem Vorgänger der heutigen HP Indigo Press 3050. Anfang dieses Jahres kam eine HP Indigo Press 5000 hinzu. Damit soll der wachsende Bedarf an hochwertigen

Druckerei Dr. Mohr

Kurzporträt ■ Dr. Mohr Druck + Service in Naila ist ein Spezialunternehmen für Geschäftsdrucksachen und Werbung. 85 Mitarbeiter produzieren Endlossätze, Einzelsätze, Trägerbandsätze, Mappensätze, bedrucken DIN-A4-Papier, Werbeblöcke und Prospekte im konventionellen Endlosdruck und seit 2002 auch im Digitaldruck, der derzeit etwa 10 Prozent des Umsatzes ausmacht. 2005 erwirtschaftete das Unternehmen etwa 7 Millionen Euro zzgl. 0,5 Millionen Euro durch den Handel mit Büroprodukten. Während der reine Endlosdruck derzeit eher rückläufig ist, entwickelt das Unternehmen ständig neue Produkte wie Kombinationen aus Offset- und Digitaldruck, beispielsweise Vordrucke mit personalisierten eingedruckten Daten. Parallel dazu wird der Bereich Digitaldruck und der Dienstleistungsbereich stetig ausgebaut.

Drucksachen in kleiner Auflage in den kommenden Jahren ausgebaut werden. Mittels einer Software können per Digitaldruck Mailings mit Bildpersonalisierung, Dialog-Postkarten und Kalender gedruckt werden, die durch ihre Individualität weit höhere Responsequoten und Akzeptanz als gewöhnliche Werbeschreiben erreichen sollen. In diesem Zusammenhang konzentriert sich Dr. Mohr Druck + Service immer mehr auf die Dienstleistung rund um den Druck mit Schwerpunkt »Letter-Service«. Eine Anfang 2005 installierte Kuvertierstraße ermöglicht zudem personalisierte Mailings mit selektiver Beilage und Response-Medien mit Adressabgleich inklusive Porto-Optimierung und Postauflieferung.

VERSIONIERUNG. Neben der Individualisierung nimmt die Versionierung zu. Für den Rollladenhersteller Alukon beispielsweise produzierte das Unternehmen verschiedene Produkte wie Montageanleitungen, Preislisten oder Betriebsanleitungen jeweils in kleinen Auflagen, aber in verschiedenen Sprachen und Versionen. Dabei geht die Versionierung so weit, dass beispielsweise die Preislisten bis hin zu den einzelnen Handwerkern individualisiert sind. Die Vorlagen auf dem Server werden vom Kunden selbst aktualisiert. Thomas Mohr dazu:



Der konventionelle Druck im Endlos-Rollenoffset macht nach wie vor den größten Anteil am Umsatz aus, doch der Digitaldruck verzeichnet steten Zuwachs.



Prospekte, Preislisten, Handbücher produziert Dr. Mohr aus der Datenbank im Digitaldruck.

»Die Kunden haben über das Internet Zugriff auf ihre Daten. So aktualisieren sie online ihre Aufträge und stellen uns als PDFs in einen Hotfolder, von dem aus gedruckt wird.« Für die Kunden stelle sich dies so dar, als wenn sie ihren Druckjob auf einen beliebigen Drucker schicken würden. Tatsächlich wird aber eben bei Dr. Mohr gedruckt und anschließend ausgeliefert.

»Für die Kunden ergibt sich so eine schnellere Abwicklung ihrer Druckaufträge, denn der zeitraubende Angebots- und Bestellvorgang sowie die Rückfrage- und Korrekturphase entfallen.«

TECHNISCHE BASIS. Im Rahmen seines Dienstleistungsangebots spielen die neue Fünffarben-Digitaldruckmaschine HP Indigo Press 5000 eine wesentliche Rolle, sagt Thomas Mohr. Sie bedruckt 4 000 DIN-A4-Seiten in Vollfarbe pro Stunde (Doppelnutzen) beziehungsweise 8 000 zwei- oder 16 000 einfarbige DIN-A4-Drucke (Doppelnutzen) und verarbeitet sowohl gestrichene als auch nicht gestrichene Bedruckstoffe.



Tobias Menger, Digitaldruck-Operator, an der HP Indigo Press 5000: Die Maschine verarbeitet gestrichene und ungestrichene Papiere.



Der digital gedruckte Fächer informiert über das Kulturangebot von Bayreuth.

Sie druckt mit einer Auflösung von 812 x 812 dpi sowie 812 x 1624 dpi. Die möglichen Rasterweiten liegen bei 144, 160, 175, 180 und 230 lpi. Das maximale Papierformat beträgt 320 x 475 mm, wobei Materialien mit einem Flächengewicht zwischen 80 und 350 g/m² (gestrichen) oder 65 bis 300 g/m² (ungestrichen) eingesetzt werden können. Mit der Maschine lassen sich sowohl normale CMYK-Anwendungen produzieren, aber auch bedingt durch das fünfte Farbwerk zusätzliche Spotfarben sowie Schmucklack-Anwendungen. Thomas Mohr: »Allein mit CMYK und der Möglichkeit, bei Bedarf eine zusätzliche Schmuckfarbe zu nutzen, können wir nahezu alle Kundenwünsche realisieren. In den meisten Fällen verwenden wir jedoch im fünften Farbwerk eine transparente matte Farbe, die wie ein Mattlack wirkt. Damit lassen sich beispielsweise auf schwarzen Flächen ganz hervorragende Effekte erzielen.«

AUS DER KREATION. Die Möglichkeiten der Technik nutzt das Unternehmen auch für seine eigene Außendarstellung. Aufwändige Mailings auf unterschiedlichen Materialien, mit auffälliger Typografie und Veredelungen durch Lacke, Farbschattierungen in raffinierten Verarbeitungsvarianten sollen den Kunden zeigen, was alles möglich ist. Beliebt sind zum Beispiel die Fächer der Stadt Bayreuth, die hiermit ihre kulturellen Aktivitäten bewirbt – Stadtplan und Wegbeschreibung inklusive. Da die Fächer mittels Stanzungen zusammengesteckt werden, können sie an heißen Tagen auch als echte Fächer dienen. Die Idee machte Schule: Die Fächer werden mittlerweile auch für andere Kunden produziert. Ein weiteres Beispiel ist der Flyer eines Südtiroler Hotels, der auf den jeweiligen Kundenkreis abgestimmt ist. Ob Wellness, Wandern oder Ski fahren – jeder bekommt die Einladung, die zu ihm passt. Auch zahlreiche Privatleute gehören zu den Dr.-Mohr-Kunden. Einladungen, Festschriften, Dissertationen, Grußkarten gehören zum Portfolio. Sehr gefragt ist der Kalender



Individuelle Postkarten mit eigenen Motiven sollen Kunden und Freunde ansprechen.

im CD-Format, der in eine CD-Hülle passt und von den Kunden selbst gestaltet wird. Hierzu bietet Dr. Mohr mit dem Web-to-Print-Modul www.printmohr.de die Möglichkeit, über das Internet in vorgestaltete Layouts eigene Bilder zu platzieren und diese dann als Auftrag an den Druckserver zu senden. Dies funktioniert ebenso mit Visitenkarten, Briefbögen und Formularen, bei denen man bereitstehende Vorlagen oder seine eigene Gestaltung verwenden kann.