

Publisher-Serie Web-to-Print

Drucksachen-Webshops geben Gas

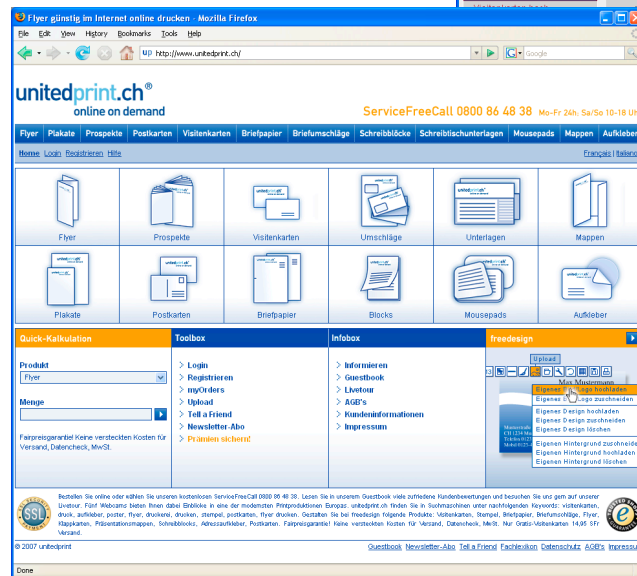
Im Internet sind Standarddrucksachen wie Visitenkarten, Flyer und Broschüren nur einige Mausklicks entfernt. Dies zu Preisen und Terminen, welche den konventionellen Druckereien tüchtig einheizen werden!

■ **MARTIN SPAAR** Webshops sind heute in allen Bereichen populär. Viele Branchen wurden und werden durch das Internet als Verkaufskanal umgekrempelt. Der Computerhersteller Dell verdankt seinen rasanten Aufstieg dem Direktvertrieb über das Internet und hat damit die bis in die Neunzigerjahre satten Margen im PC-Handel in den Keller gedrückt. Ähnliches droht jetzt der Musikindustrie, dem Buchhandel und vielen anderen Branchen. Online-shops bieten ihren Kunden den Komfort, rund um die Uhr zu bestellen und die Preise sofort zu vergleichen. Und der Shopbetreiber kann dank dieser aktiven Rolle des Kunden seinen administrativen Aufwand gering halten. Es gibt keine zeitintensive persönliche Beratung, und Fakturierung und Zahlungsverkehr lassen sich voll automatisieren.

Drucksachen-Webshops mit doppeltem Potenzial

Diese Entwicklung macht auch vor der grafischen Industrie nicht Halt. Webshops für Standarddrucksachen wie Visitenkarten, Postkarten und Flyer schiessen zurzeit wie Pilze aus dem Boden. Und diese bringen das Preisgefüge noch viel massiver ins Rutschen, als das bei anderen Branchen der Fall ist. Denn während zum Beispiel im Buchhandel durch die Onlineshops nur das Bestellwesen und der Vertriebsprozess optimiert werden, bergen Drucksachen-Webshops zudem ein enormes Potenzial zur Optimierung des Produktionsprozesses. Es macht nun einmal einen markanten Unterschied, ob ein A4-Flyer in einer Auflage von 5000 Exemplaren als Einzelauftrag auf einer Kleinoffsetmaschine oder als Teil einer Sammelform auf einer 70x100-Maschine produziert wird. Während man also beispielsweise bei

Über Webshops lässt sich die Herstellung von Drucksachen vom Bestellwesen bis zur Produktion in Offsetsammelformen oder mit direkt angebundene Digitaldrucksystemen viel effizienter abwickeln. Publishing-Profis, welche keine Probleme mit dem Erzeugen von sauberen PDF-Druckvorlagen haben, profitieren dabei von guten Preisen, ohne etwas zu riskieren.



einer Digitalkamera durch den Onlinehandel nur an der schon schmalen Handelsmarge etwas einsparen kann, lassen sich Drucksachen über ein Onlineportal oft um Faktoren günstiger beziehen als bei einer «normalen» Druckerei. Wir erlebten das beim Publisher Anfang Jahr: Unser Kunde «Kursiv» wollte einen Faltprospekt drucken und dem Publisher beilegen. Wir fragten bei einer konventionellen Druckerei an und bekamen CHF 3400.– für die 4-seitige A4-Broschüre in einer Auflage von 9000 Exemplaren offeriert. Der Kunde ging den Weg über einen

Drucksachen-Webshop und zahlte für den Auftrag CHF 1100.–, also weniger als ein Drittel! Und die Druckqualität war absolut in Ordnung.

Aufträge im Sekundentakt

Das Erfolgsrezept der Drucksachen-Webshops basiert darauf, standardisierte Drucksachen in hochautomatisierten Prozessen herzustellen. Wie weit das gehen kann, zeigt das Beispiel von Vistaprint, der weltweit grössten Onlinedruckerei. Das Motto dieser an der amerikanischen Wachstumsbörse NASDAQ kotierten Firma

lautet ganz lapidar: *Best printing, best price.* Vistaprint setzt dabei konsequent auf den Skalierungseffekt (economies of scale) oder, etwas simpler ausgedrückt, auf schiere Grösse. Von zurzeit 10 Millionen Kunden aus 120 Ländern – auch aus der Schweiz über www.vistaprint.ch – werden Aufträge gesammelt und in den beiden riesigen Druckzentren in Kanada und Holland produziert. Pro Tag gehen rund 22 000 Druckaufträge bei Vistaprint ein, die im Datacenter auf den Bermudas aufbereitet werden. Gemäss einem Interview, das die Fachzeitschrift 4c mit Geschäftsleiter Bert Driessen führen konnte, werden die im Sekundentakt eingehenden Druckjobs innert Minuten zu einer Sammelform aufgefüllt. Auf einer Druckplatte finden so entweder 142 Visitenkarten, 52 Postkarten oder 9 Briefbögen/Flyer Platz. Zu den heute neun MAN Roland 700 sollen künftig jedes Jahr drei dazukommen. Die dürften nötig sein, denn im Moment gewinnt Vistaprint pro Monat über 250 000 neue Kunden.

Ihr Online-Shop für Drucksachen

www.digitprint.ch

digitprint.ch
Online-Print-Service

Visitenkarten und Web-to-Print

Gut 60 Prozent des Umsatzes macht Vistaprint mit Visitenkarten, welche zu konkurrenzlosen Preisen angeboten werden. Unsere Marktübersicht zeigt, dass man 250 Visitenkarten auch in der Schweiz nirgends günstiger bekommt als bei vistaprint.ch. Im Bereich der grossformatigen Drucksachen hat Vistaprint in der Schweiz das Handicap, das die vorgegebenen Formate ganz auf den US-Markt ausgerichtet sind. Bei den Flyern gibt es beispielsweise kein A4, sondern nur Letter, also das Format 219×282 mm. Neben den tiefen Preisen sind die sehr gut ausgebauten Web-to-Print-Funktionen ein weiterer Erfolgsfaktor von Vistaprint. Man kann nicht nur fertige Vorlagen als PDF oder Bitmap hochladen, sondern mithilfe der unzähligen Vorlagen die Drucksachen auch über das Portal kreieren. Dabei wird man ziemlich narrensicher Schritt für Schritt geführt. Für jede Gattung von Drucksachen gibt es unzählige Templates mit Platzhaltern für eigene Logos, Bilder und Texte. Wer mit einem Office-Programm zurechtkommt, schafft es auch, mit Vistaprint ein Briefpapier, eine Weihnachtskarte oder eine einfache Produktbroschüre zu gestalten. Vom Design her ist ein Grossteil der Vorlagen allerdings stark auf den amerikanischen Geschmack ausgerichtet.

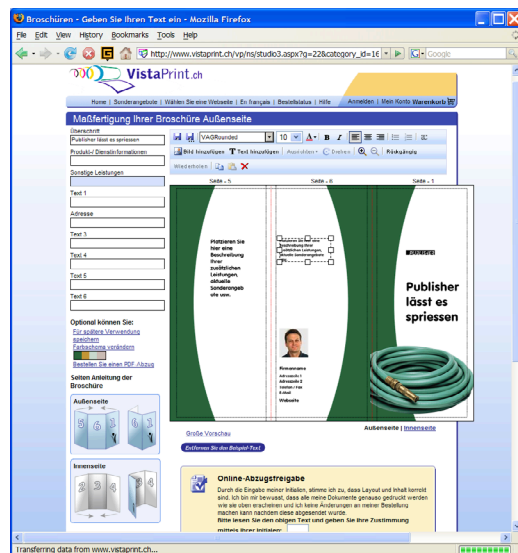
Unter 500 Mitarbeitern kein Aussendienstler

Quasi ein deutsches Pendant zu Vistaprint ist die Firma Unitedprint.com, welche auch auf dem Schweizer Markt mit mehreren Portalen sehr aktiv ist; print24.ch, unitedprint.ch, flyer24.ch, poster24.ch und einige mehr gehören dazu. Hervorgegangen ist diese Onlinedruckerei aus einem ehemals volkseigenen Betrieb in Radebeul bei Dresden. Nach der Wende wurde diese einige Jahre als konventionelle Druckerei weiterbetrieben und dann ab dem Jahr 2000 kontinuierlich in eine reine Onlinedruckerei transformiert. Heute werden die 10 Offsetdruckmaschinen in Radebeul zu 100 Prozent von den Onlineportalen gespeist. Klassische Aussendienstmitarbeiter mit Kundenkontakt gibt es unter den über 500

Mitarbeitern keine mehr. Rund 1000 Aufträge gehen pro Tag ein; im Gegensatz zu Vistaprint macht man mehr Umsatz mit Flyern als mit Visitenkarten. In diesem Bereich sind die Unitedprint-Portale (print24.ch und unitedprint.ch) gemäss unserer Marktübersicht in der Schweiz ganz vorne dabei. 5000 A4-Flyer kosten hier inklusive Mehrwertsteuer und Versand CHF 302.–. Ein lustiges Feature der Unitedprint-Portale sind die fünf Webcams, mit denen man einen Blick in die Druckerei werfen kann (www.print24.ch > Über print24 > Fakten über print24). Mit *Freedesign* bietet auch Unitedprint Web-to-Print-Funktionen an. Die Auswahl an Vorlagen kann sich jedoch nicht mit der von Vistaprint messen und auch die Bedienung machte in unserem kurzen Test einen nicht ganz so benutzerfreundlichen Eindruck. Dafür bietet Unitedprint respektive Print24 im Gegensatz zu Vistaprint einen telefonischen Support an: dies sogar über eine 0800er-Gratissnummer und auch am Wochenende. Unser Test an einem Sonntag um 11.30 Uhr verlief sehr positiv. Die freundliche Supporterin konnte unsere Fragen zum Upload und zu den dabei unterstützten Dateiformaten kompetent beantworten.

Drucksachen-Broker

Ein anderes Konzept, einen Drucksachen-Webshop zu betreiben, besteht darin, sich ganz auf das Onlineportal zu konzentrieren und die Aufträge an externe Druckereien zu vergeben, die damit ihre Maschinenauslastung verbessern. Ein solcher Drucksachen-Broker ist Maxiprint. Die beiden Gründer Marcos Gonzalez und Ingo Grünig starteten 1994 mit der Vermittlung von Druckaufträgen, vor allem für die Musikindustrie. 1999 eröffneten sie – gemäss eigenen Aussagen – den ersten Drucksachen-Webshop in der Schweiz. Im Moment expandiert Maxiprint sehr stark über die Vergabe von Franchising-Lizenzen. In Deutschland gibt es schon eine Vertretung, bis Ende Jahr sollen weitere in Österreich, Frankreich, Italien, Spanien und England dazukommen. Die Druckaufträge werden in einem Netz von weltweit rund 400 Lieferanten vergeben. Vor allem bei grösseren Auflagen kann



Web-to-Print im engeren Wortsinn heisst Drucksachen über das Web erzeugen. Genau dies ist bei den meisten Drucksachen-Webshops möglich. Damit werden vor allem Kunden ohne Prepress-Know-how angesprochen: Man wählt ein Template und füllt die Platzhalter mit eigenen Texten, Logos und Bildern.

Maxiprint ihre Stärken ausspielen. So gibt es 16-seitige Broschüren A5 oder A4 erst ab Auflagen von 15 000 Exemplaren, dafür zu sehr guten Preisen. Kleinauflagen sollen demnächst über Digitaldruck-Angebote gedeckt werden.

Rasanten Wachstum

Auch Flyerline.ch verfügt nicht über eigene Druckkapazitäten. Den Begriff Broker will Geschäftsführer Steffen Tomasi jedoch nicht gelten lassen. Man arbeitet fest mit über 10 Partnerdruckereien zusammen, bei denen man die nötigen Kapazitäten einkauft. Die ganze Vorstufe läuft dabei über den Flyerline-Workflow: Die Druckpartner erhalten fixfertig zu Sammelformen ausgeschossene PDF-Dateien. Rund 90 Prozent der Jobs werden in der Schweiz gedruckt, der Rest geht im Austausch mit Flyerline Deutschland ins Nachbarland.

Auch Flyerline wächst rasant, das heisst mit gegen 30 Prozent pro Jahr. Im Moment steht man bei 36 000 Kunden und 160–220 Aufträgen pro Tag. Tomasi positioniert sein Unternehmen nicht als reine Internetdruckerei und legt grossen Wert darauf, dass man auch telefonisch erreichbar ist: «Es gibt immer wieder Fragen, sei es zu den Terminen oder im technischen Bereich beispielsweise zum Beschnitt. In diesen Fällen wollen wir für unsere Kunden da sein!» Auch wenn es mit den Druckdaten Probleme gibt, erhält der Kunde von Flyerline einen Rückruf. Die besondere Stärke liegt, der Name sage es ja, bei Flyern. Speziell ist bei Flyerline, dass der Preis immer für beidseitigen Druck gilt. Die Lieferfristen sind im Vergleich zu Portalen, welche im Ausland produzieren, deutlich kürzer. Flyer sind in 3 bis 5 Tagen nach Bestelleingang beim Kunden, Plakate werden sogar innert 48 Stunden geliefert.

Zweites Standbein für innovative Druckereien

Angesichts der Wachstumschancen in diesem Markt beginnen immer mehr Druckereien, zusätzlich zu ihrem herkömmlichen Angebot mit klassischem

Aussendienst Drucksachen-Webshops aufzubauen. Die Firma Steiner Druck in Pfäffikon SZ hat beispielsweise im April ein solches Projekt unter der Marke digitprint.ch lanciert. Da hier jeder Auftrag einzeln gedruckt wird, ist man nicht an einen durch Sammelformen vorgegebenen Zeitplan gebunden. Das gibt eine grosse Flexibilität bezüglich Terminen. Wenn es sein muss, kann auch innert 24 Stunden geliefert werden. Auch bei der Datenprüfung wird hier mehr Service geboten als bei hochvolumigen Portalen wie Vistaprint. Die eingehenden Daten werden einzeln mit Pitstop kontrolliert und wenn nötig auch gleich korrigiert – und das ohne Aufpreis. Nach dem gelungenen Start wird das Angebot nun laufend ausgebaut. Ende Jahr soll unter dem Markennamen kreativprint.ch eine Flash-basierende Web-to-Print-Lösung folgen. Hier wird der Kunde auf der Basis von rund 6000 Bildern und mehreren hundert Vorlagen eigene Flyer, Mappen und sogar Plakate entwerfen können.

Die Printzessin aus Belp

Auch die Jordi AG in Belp betreibt seit Anfang dieses Jahres unter dem Label Printzessin.ch sehr erfolgreich einen eigenen Drucksachen-Webshop. Die Benutzerführung des Portals ist klar und einfach und ganz darauf ausgelegt, dass man die fertigen Druckvorlagen per Upload übermitteln, idealerweise als PDF oder besser sogar PDF/X. Eine Web-to-Print-Funktion wird nicht geboten. Heute gehen wöchentlich 30 bis 40 Aufträge über das Portal ein. Gedruckt werden die Sammelformen immer am Dienstag, sodass die Lieferfrist je nach Wochentag der Aufgabe 4 bis 10 Arbeitstage beträgt. Auch hier werden die eingehenden Daten ohne Aufpreis einzeln kontrolliert.

Digitaldruckportale mit Geschwindigkeitsvorteil

Geradezu prädestiniert für den Betrieb eines Drucksachen-Webshops sind Digitaldruckereien. Hier ist nicht das Füllen von Sammelformen das Ziel, sondern ein möglichst schlanker und

Publisher-Serie «Web-to-Print»

Vor 20 Jahren läutete das Desktop Publishing eine ganz neue Art des Publizierens ein, bei der der Personalcomputer im Zentrum stand. Im Moment erleben wir eine ähnlich tief greifende Revolution mit dem Internet als treibender Kraft. Dabei sprechen wir hier nicht vom Web-Publishing, das unterdessen auch schon wieder zu den etablierten Technologien gehört. Die Rede ist hier vom Einfluss des Internets auf das klassische Publishing mit Drucksachen als Endprodukt. Web-to-Print ist in diesem Zusammenhang ein häufig verwendetes Schlagwort. Es erfasst aber im engeren Wortsinn nicht die ganze Breite des Internet-geprägten Publishings. Wir wollen uns in einer Serie dem ganzen Spektrum von Lösungen widmen, wo das Internet als Prozessoptimierungsplattform für den Publishing-Workflow dient. Dabei steht hier der Begriff Internet stellvertretend für eine ganze Palette von Technologien und Standards, welche die künftigen Publishing-Workflows prägen werden. Dies sind neben dem Internet mit HTML und dem WWW auch XML und im weiteren Sinn auch der Digitaldruck mit seinen Möglichkeiten des Print-on-Demand und des variablen Druckes.

Wollen Sie auch **nicht auf
Sammelformen
warten?**

druckerei**24.ch**
**schneller gehts nicht
10% Rabatt**

bis Ende November

Geben Sie zum Einlösen des Gutscheines
bei Ihren Bestellungen den
folgenden Code in das Feld Promocode ein

pub07roth

Rabatte nicht kumulierbar

rothdruck



SoftCare Publishing Solutions

**Professionell arbeiten.
Mehr Zeit für Inhalte.**

→ **SoftCare K2**
Integriert mit Adobe InDesign und InCopy

k2-2u@softcare.de
www.softcare.de/k2-2u



Printzessin.ch








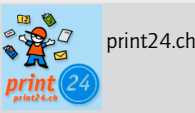


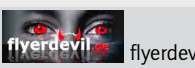

*günstig & einfach
drucken*

**Günstig, schnell
und einfach
drucken: Flyers,
Postkarten, Plakate.**

**Z.B.
5000
Flyers A6,
Inklusive Lieferung
und MwSt!
155.-**

EIN ANGEBOT DES JORDI MEDIENHAUSES WWW.JORDIBELP.CH

Drucksachen-Webshops in der Schweiz und in Deutschland

Anbieter	250 Visitenkarten (4/0)	1000 Flyer (A4, 4/0, mind. 120 g/m ²)	5000 Flyer (A4, 4/0, mind. 120 g/m ²)	500 Broschüren (A5, 1/1, 16 Seiten 80 g/m ²)	5000 Broschüren (A4, 4/4, 16 Seiten 80 g/m ²)	Art des Portales	Bemerkungen
Portale Schweiz							
 kaeser.ch	118.35 ³⁾	703.70	1058.80	553.05	6065.40 ⁴⁾	Offset-Druckerei	Referenz für Druckerei mit Standard-Prozessen. Schönes Online-Kalkulationsmodul.
 digitprint.ch	176.00	590.00	915.00	– ¹⁾	3150.00 ⁶⁾	Druckerei Digital und Offset	Keine Sammelformen, dafür sehr flexibel bezüglich Lieferfristen. Manuelle Datenprüfung und -Korrektur. Neues Portal www.kreativprint.ch per Ende 2007.
 druckeinfach.ch	141.50	– ¹⁾	– ¹⁾	– ¹⁾	3390.50	Offset-Druckerei	Ein Unternehmen der Fischer AG für Data und Print. Gute Hilfestellungen mit Checklisten und einem Glossar.
 druckerei24.ch	97.85	528.75	– ¹⁾	– ¹⁾	– ¹⁾	Digitaldruck	Digitaldruckerei mit hoher Automatisierung und sehr kurzen Lieferfristen: Produktion und Postaufgabe in der Regel innert 24 Stunden. Web-to-Print für Visitenkarten. Ausgebauter Stammkundenbereich.
 flyerline.ch	52.70 ¹⁰⁾	429.30 ⁸⁾	483.10 ⁹⁾	– ¹⁾	– ¹⁾	Vermittler	Vermittler, der 90 Prozent der Aufträge an Partnerdruckereien in der Schweiz vergibt. Dadurch gute Lieferfristen von 3 – 5 Tagen bei Flyern und 2 Tagen bei Plakaten.
 flyeronline.ch	102.20	245.35	464.85	413.20	– ¹⁾	Druckerei Digital und Offset	Produktion im eigenen Haus, dadurch grosse Flexibilität. Datenanlieferung in allen Formaten möglich. Web-to-Print-Lösung für Firmenkunden.
 kuenzledruck.ch	– ¹⁾	482.55 ¹²⁾	773.10 ¹²⁾	– ¹⁾	4151.20 ¹²⁾	Druckerei Digital und Offset	Vollstufiger Druckereibetrieb mit breitem Service.
 maxiprint.ch	69.35 ²⁾	263.95 ²⁾ 5)	565.90 ²⁾ 5)	– ¹⁾	– ¹⁾	Vermittler	Erster Drucksachen-Webshop der Schweiz. Vergabe der Druckaufträge in einem weltweiten Netz von rund 400 Lieferanten. Dadurch sehr gute Preise, speziell bei grossen Auflagen.
 print24.ch	87.00 ²⁾	166.00 ²⁾	302.00 ²⁾	– ¹⁾	2169.00	Online-Druckerei	Reine Online-Druckerei mit Produktionsbetrieb in Deutschland. Web-to-Print-Funktionen für alle Drucksachen. Gleicher Betreiber wie unitedprint.ch, flyer24.ch, plakat24.ch und prospekt24.ch.
 printzessin.ch	– ¹⁾	239.00	439.00	– ¹⁾	– ¹⁾	Offsetdruckerei	Webshop der Jordi AG in Belp. Produktion in Sammelformen nach festem Zeitplan. Manuelle Datenkontrolle ohne Aufpreis.
 unitedprint.ch	90.00 ²⁾	171.00 ²⁾	311.00 ²⁾	– ¹⁾	2235.00	Online-Druckerei	Reine Online-Druckerei mit Produktionsbetrieb in Deutschland. Web-to-Print-Funktionen für alle Drucksachen. Gleicher Betreiber wie print24.ch, flyer24.ch, plakat24.ch und prospekt24.ch.
 vistaprint.ch	42.00	389.00 ⁷⁾	596.00 ⁷⁾	– ¹⁾	– ¹⁾	Online-Druckerei	Weltweit grösste Online-Druckerei mit europäischem Produktionsbetrieb in Holland. Sehr komfortable Web-to-Print-Funktionen für alle Drucksachen. Riesige Auswahl an Templates und Grafiken.
Portale Deutschland							
 druckdiscount24.de	24,99 EUR	72,60 EUR	142,80 EUR	304,26 EUR ²⁾	1378,66 EUR ²⁾		
 flyerdevil.de	37,50 EUR ¹¹⁾	66,50 EUR ²⁾	136,50 EUR ²⁾	– ¹⁾	– ¹⁾		
 leodruck.com	34,99 EUR ¹⁾	64,30 EUR	138,04 EUR ²⁾	– ¹³⁾	– ¹³⁾		

Die hier angegebenen Preise haben wir im Herbst 07 über die Websites der Anbieter erhoben. Alle Preise beinhalten die gesetzliche Mehrwertsteuer. Wo nichts anderes angegeben ist, sind die Preise in Schweizer Franken.

Bemerkungen: ¹⁾ Nicht im Standard-Angebot; ²⁾ Inklusive Versand; ³⁾ 300 Exemplare; ⁴⁾ Papier 136 g/m²; ⁵⁾ Papier 90 g/m²; ⁶⁾ Papier 115 g/m²; ⁷⁾ Abmessung 216 mm x 279 mm; ⁸⁾ 2500 Exemplare, beidseitig vierfarbig, Papier 170 g/m²;

⁹⁾ beidseitig vierfarbig, Papier 170 g/m²; ¹⁰⁾ beidseitig vierfarbig zum gleichen Preis; ¹¹⁾ Preis gilt für 1000 Exemplare (Mindestmenge); ¹²⁾ Daten nicht im PDF/X-3-Format 32.50 Franken Zuschlag; ¹³⁾ Preis auf Anfrage

Wir haben die Übersicht nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Wir können auch keine Gewährleistung für die Richtigkeit der Angaben übernehmen.

automatisierter Workflow vom Onlineshop direkt auf das Digitaldrucksystem. Ein Beispiel dafür ist das von Roth Druck AG in Uetendorf bei Thun betriebene Portal Druckerei24.ch. Das 24 im Namen hat hier noch eine weitergehende Bedeutung als bei den meisten anderen Portalen. Hier kann man nicht nur rund um die Uhr bestellen, sondern die Drucksachen werden innerhalb von 24 Stunden produziert und verschickt. Möglich macht das neben einem HP-Indigo-Digitaldrucksystem die selbst entwickelte Softwarelösung. Der Workflow ist so weit automatisiert, dass mit einem einzigen Mausklick eine XML-Datei sowie die zugehörigen Dateien vom Server geladen werden, ein PDF/X-3 erzeugt und dieses in einen HotFolder der HP Indigo abgelegt und automatisch ausgeschossen wird. Ein neu angeschaffter DocuCut 615 von Schneider ermöglichen es, die Produkte nach integriertem Strichcode vollautomatisch zu schneiden und zu rillen.

Für Visitenkarten bietet die Druckerei24 eine einfache Web-to-Print-Lösung. Wie Juniorgeschäftsführer Adrian Allenbach berichtet, steht und fällt dieses Business mit der Onlinewerbung. Neben Privatkunden will Allenbach mit den Web-To-Print-Funktionen seines Portals Geschäftskunden ansprechen. In ihrem Stammkundenbereich kann die Druckerei24 dank der Softwareentwicklung im eigenen Haus auf die individuellen Bedürfnisse einer Firma zugeschnittene Lösungen anbieten. Laut Allenbach ist es gelungen, bereits viele namhafte Unternehmen für dieses Angebot zu gewinnen.

Vom Poster bis zum Aktienzertifikat

Neben Standarddrucksachen wie Visitenkarten, Flyern und Broschüren sind auch viele Druckspezialitäten über Onlineshops erhältlich. Sehr populär sind im Moment Poster-Onlineshops wie Posterwerkstatt.ch oder der aus der TV-Werbung bekannte Posterjack. Ein Poster im Format 60x90 cm ist bei diesen Portalen unter CHF 50.- zu haben. In einem Copyshop in Winterthur zahlten wir dafür gut das Doppelte.

Ebenfalls sehr beliebt sind Fotobücher und Kalender. Eine Leseraktion mit dem Portal Alphapicture.ch, bei dem man Kalender mit personalisierten Bildern bestellen kann, haben wir in dieser Ausgabe auf der vierten Umschlagseite ausgeschrieben. Neben diesen mehr auf den Consumermarkt ausgerichteten Angeboten gibt es zahlreiche Businessangebote wie zum Beispiel für Roll-up-Banner (www.roll-up.ch) oder Aktienzertifikate (www.fotorotar.ch)

Der Profi profitiert

Für alle jene Publisher, die über ein gutes Prepress-Know-how, aber nicht über eine eigene Druckinfrastruktur verfügen, sind die Drucksachenportale eine sehr erfreuliche Entwicklung. Wer saubere PDFs hochlädt, wird kaum unangenehme Überraschungen erle-

ben und profitiert von Preisen, die weit unter dem liegen, was er sich bisher gewohnt war. Eine persönliche Beratung würde er bei Standarddrucksachen ohnehin nicht benötigen und über das Web läuft das Ganze auch für ihn rationeller. Ausstattung, Termine und Preise sind klar definiert und es gibt kein langes Hin und Her von der ersten Offertanfrage bis zur Datenanlieferung.

Abschied von der Allrounddruckerei?

Völlig anders präsentiert sich die Lage natürlich für Druckdienstleister. Die Drucksachen-Webshops bedeuten für die vielen kleinen Offsetdruckereien in der Schweiz eine harte Konkurrenz. Diese haben um ihre Brot-und-Butter-Aufträge zu fürchten. Dass das Angebot der Onlineportale im Moment nur wenige Standarddrucksachen umfasst, ist wohl nur ein kurzfristiger Trost. Nur schon in den sechs Monaten, in denen wir die Entwicklung in diesem Markt aufmerksam verfolgen, haben die Onlineanbieter ihr Angebot kontinuierlich ausgebaut. Zudem wird es immer mehr spezialisierte Portale geben, die ihren Workflow ganz auf die schlanke Produktion bestimmter Drucksachen ausrichten und diese zu Tiefstpreisen anbieten werden.

Mit der heute von vielen KMU-Druckereien gelebten Ausrichtung nach dem Motto «Ihr Partner für Drucksachen aller Art» wird man wohl künftig nicht mehr so leicht über die Kunden kommen. Denn wenn man vom Kunden für eine Drucksache den dreifachen Preis eines Onlineanbieters verlangt, ist das mit der Partnerschaft doch sehr einseitig interpretiert. Da tut wohl in den meisten Fällen auch das Plus der persönlichen Beratung nicht mehr viel zur Sache.

Wenn man also schon für Standarddrucksachen wie Visitenkarten, Flyer und Broschüren des Preises wegen zu Spezialisten wie Vistaprint und Unitedprint geht, ist das Konzept der Allrounddruckerei stark in Frage gestellt. Der Partner für Drucksachen aller Art wird künftig in vielen Fällen nicht mehr eine Druckerei, sondern ein Drucksachenvermittler sein. Die Grosskonzerne praktizieren dies schon heute. So hat die Zürich Versicherung die Vergabe sämtlicher Druckaufträge an Arvato Services, eine Bertelsmann-Tochter, ausgelagert. Arvato pflegt zu diesem Zweck einen Lieferantenpool, in dem jede akkreditierte Druckerei mit ihrem Maschinenpark registriert ist. Mit dieser Datenbank findet der Einkäufer für jede Drucksache in jeder Auflage die geeigneten Druckereien, die dann offerieren können. Das heisst: Wer für einen Auftrag nicht den geeigneten Maschinenpark hat, wird gar nicht erst angefragt.

Genau diese Transparenz bieten die Drucksachenportale auch dem kleinen Auftraggeber. Denn nur wo für einen Auftrag die Infrastruktur und der Workflow stimmen, ist auch der Preis konkurrenzfähig. ■

softcare
professional publishing.

K4



SoftCare Publishing Solutions

Manage any Content.
Serve all Media.

→ SoftCare K4
Integriert mit Adobe InDesign und InCopy

k4-4u@softcare.de
www.softcare.de/k4-4u