

# »Wir sind immer genauso groß, wie die Kunden uns brauchen«

**FARBMANAGEMENT.** Im Partnerverbund realisiert die inhabergeführte Druckerei GVD ein breites Serviceangebot. Buntfarbenreduzierte Druckdaten verbessern dabei den Produktionsprozess.

Die Geschichte der Gutenberg Verlag und Druckerei GmbH (GVD) in Leipzig reicht zurück bis ins Jahr 1996. Gegründet wurde das Unternehmen von den heutigen Geschäftsführern Jens Scholz und Andreas Löhr als kleine Offsetdruckerei mit vier Angestellten – inzwischen betreuen elf Mitarbeiter ein breites Kundenspektrum, das vermehrt von Werbeagenturen dominiert wird. Aufgrund räumlicher Engpässe wurde 2006 ein neues, selbst gestaltetes Produktionsareal in der ehemaligen Baumwollspinnerei in Leipzig-Plagwitz bezogen, das gerne auch für Kunstausstellungen und Events wie zum Beispiel Lesungen genutzt wird. Denn entsprechend ihrer Geschäftsphilosophie, stets offene Türen für Besucher zu haben, pflegen Scholz und Löhr auch abseits des rein Geschäftlichen einen regen Dialog mit Kunden, Partnern und nicht zuletzt auch mit Wettbewerbern.

**PARTNER-NETZWERK.** Drucktechnisch produziert GVD im Halbformat, im Mittelpunkt steht dabei eine Heidelberg Printmaster PM 52-4. Doch der Offsetdruck selbst ist für die beiden Unternehmer lediglich eine Ausgabeform von vielen und somit austauschbar – oder besser gesagt je nach Einsatzzweck sinngerecht auszuwählen. »Für uns ist es immer ganz wichtig«, so Jens Scholz, »dass wir zunächst den Kunden-

wunsch in seiner Gesamtheit verstehen. Erst dann können wir im gemeinsamen Dialog den besten Weg zum Produkt ermitteln. Dabei kommt es nicht selten vor, dass wir in Projektarbeit auch alle Services rund um das eigentliche Druckerzeugnis übernehmen, die dann häufig mit Print gar nichts mehr zu tun haben.« Als Basis entscheidend ist in diesem Zusammenhang das beachtliche Vorstufen-Know-how im Unternehmen. Viele Fertigungsschritte rund um den Druck werden direkt im eigenen Haus erledigt – zum Beispiel die kleinteilige Weiterverarbeitung (Perforieren, Rillen, Registerstanzen, Nummerieren, Heißfolienprägen et cetera) oder auch die CtP-Plattenerstellung, Letzteres jedoch übernommen durch einen im selben Gebäude ansässigen Partnerbetrieb.

Apropos Partner: Falls nötig, weil etwa Format, Auflagenhöhe oder die Art der Weiterverarbeitung das eigene Produktionsspektrum übersteigen, arbeitet man mit einem ungewöhnlich großen Pool langjähriger, verlässlicher Partner zusammen, zum Beispiel Grafiker, Digitaldrucker, Großformat-Bogenoffsetdrucker oder Industriebuchbinder. Auch Lettershop-Dienstleistungen werden mittlerweile angeboten. »Wir müssen nicht alles selber machen können, aber immer dafür sorgen, dass es gemacht wird«, berichtet Andreas Löhr. »Durch dieses Netz-



Als kleiner Druckereibetrieb wird GVD oft unterschätzt, obwohl die beiden Geschäftsführer gegenüber Kunden, Partnern und auch Wettbewerbern eine für die Branche ungewohnte Offenheit an den Tag legen.

werk stellen wir als Kleinbetrieb sicher, dass wir immer genauso groß sind, wie die Kunden uns brauchen«. Zentraler Ansprechpartner für die Kundschaft bleibt aber stets GVD.

**»DATENSCHROTT«.** Kundenzufriedenheit und perfekte Produktionsprozesse stehen auf der Prioritätenliste der Geschäftsführer ganz oben. Deshalb setzen sie sich auch seit Jahren ausführlich mit dem Thema Farbmanagement auseinander, schließlich müsse eine Druckerei als praktisch letztes Glied im Entstehungsprozess Mehrfarbdruck im Zweifelsfall für eine fehlgeschlagene Produktion »geradestehen«, auch wenn die heute angelieferten Daten oft fehlerhaft seien beziehungsweise qualitativ minderwertig und in keinsten Weise standardkonform. Aber wer wolle es den Kunden schon verübeln, dass sich Fehler bei der Bilddatenbearbeitung einschleichen – schließlich sei die Beherrschung der umfangreichen Möglichkeiten aktueller Bildbearbeitungssoftware quasi nur noch von Spezialisten zu gewährleisten. Und Kunden in Sachen Profilierung und Separation »erziehen« zu wollen, ist häufig aussichtslos beziehungsweise gar nicht erwünscht.

So bedauert Jens Scholz, dass in der Branche insgesamt noch viel zu wenig nach Standards gearbeitet wird. Seine Druckerei selbst



Die GVD-Geschäftsführer Andreas Löhr und Jens Scholz mit Mustafa Dilek vom GMG-Vertrieb (v. l.) bei der Beurteilung eines farboptimierten Druckbogens: »Den Kunden interessiert nicht die Technik hinter einem Produkt, sondern Qualität und Zuverlässigkeit in Fertigung und Service – also in letzter Konsequenz immer die Menschen, die das Produkt herstellen.«

setzt längst auf professionelles Farbmanagement, um in der eigenen Druckvorstufe eine sichere Grundlage für die spätere Produktion zu schaffen. »Eine kleine Druckerei wie wir wird oft in ihrem Wissenspotenzial unterschätzt. Aber eine Reklamationsrate von weit unter einem Prozent verschafft uns die nötige Anerkennung.«

**PROZESS »FARBE«.** Mit sinnvoller Technologie hohe Qualität produzieren zu können, muss nicht von der Unternehmensgröße abhängig sein. So setzt GVD in Sachen Farbmanagement auf die Lösungen GMG Colorserver und Inkoptimizer. Alle Fremddaten, meist PDFs, werden geprüft. Wenn der Kunde im Falle von Fehlern nicht selbst noch einmal in die Daten eingreifen möchte, dann hilft die GVD-Druckvorstufe nach: Mit dem Colorserver werden unterschiedlichste Druckdaten, die von Kunden angeliefert werden, zum Beispiel erst durch Reseparation im Separationsaufbau vereinheitlicht (»Daten-Waschmaschine«) beziehungsweise es wird automatisch ein einheitlicher Standard im Farbaufbau geschaffen. Die Farbigkeit wird dadurch nicht verändert und aufgrund des Einsatzes der Develink-Technologie bleibt auch der ursprüngliche Schwarzkanal erhalten (Zitat Jens Scholz: »Develink halte ich für eine wesentlich bessere Technologie als normales ICC-basiertes Color-Management«). Berücksichtigt wird bei der Standardisierung der Daten unter anderem die Papierfärbung, Farbraumgröße und Tonwertzunahme. Zum Einsatz kommen Papiere der Klassen I, II, IV, und V. Zusätzlich wird mit dem GMG Inkoptimizer durch eine automatische Buntfarbenreduzierung der Farbaufbau optimiert, ebenfalls durch die Develink-Technologie. Der Farbeindruck verändert sich dadurch nicht,

aber der Farbanteil CMY wird geschmälert, während zugleich der Schwarzanteil erhöht wird. Diese Buntfarbenreduzierung führt zu keinen visuellen oder farbmetrischen Abweichungen gegenüber dem Ursprungsbild, hat aber beträchtliche Auswirkungen auf den späteren Druckprozess. Die farboptimierten Daten haben weniger Farbauftrag zur Folge – wichtig für eine stabile Graubalance über die gesamte Auflage. Farbschwankungen sind seltener, die Trocknungszeiten für die anschließende Weiterverarbeitung kürzer. Zudem ist die Druckmaschine schneller eingerichtet und mit weniger Makulatur beim ersten OK-Bogen. Insgesamt ist somit eine höhere Produktionsicherheit zu verzeichnen, die auch von den Druckern als spürbare Erleichterung angenommen wird.

Für GVD-Jobs, die als Lohnaufträge an Digitaldruck- oder Bogenoffsetdruck-Partner gehen, werden prinzipiell nur noch buntfarbenreduzierte Daten weitergegeben.

**RESÜMEE.** Die Spezialisierung von GVD liegt interessanterweise im breit gefächerten Serviceangebot. Eine entscheidende Hilfe dabei ist das Farbmanagement in der Druckvorstufe, um sämtlichen Problemen im späteren Druckprozess vorzubeugen, die sowohl im eigenen Haus als auch bei Fremdaufträgen auftreten könnten. Standardisierte Druckdaten spielen dabei eine entscheidende Rolle. Durch ein »zentrales Management« wird die Qualität der erbrachten Dienstleistungen gesichert und deutlich erhöht. Egal, ob es sich um personalisierte Lose-Blatt-Werke für einen internationalen Pharmakonzern handelt oder um Imagebroschüren für den Architekten um die Ecke: Jeder Kunde soll mit derselben hohen Druckqualität rechnen können.

Michael Schüle



CMYK



CMY



K

**Beispiel »Standard«-Separation von sRGB nach ISOcoated\_v2 in Photoshop, relativ farbmetrisch mit Tiefenkomensation. Das Bild liegt mit einem CMYK-Gesamtfarbauftrag von 195 % vor.**



**Nach der Konvertierung mit GMG Inkoptimizer, mittleres Optimierungsprofil, liegt der Gesamtfarbauftrag nur noch bei 148 %, der Schwarzauszug zeigt den erhöhten Schwarzanteil.**

## Mit Sicherheit eine kluge Entscheidung



„Wir selbst sind ein starkes und innovatives Unternehmen. Deshalb entscheiden wir uns bewußt für POLAR, wenn es um zukunfts-fähige Investitionsgüter und Sicherheit geht.“

Marcus u. Matthias Schreckhase – Werbedruck Schreckhase, Spangenberg, arbeiten mit einem POLAR System L-R-137-T PACE.

POLAR Autojog überzeugt durch seine hohe Produktivität mit bis zu 40000 Bogen/h

Mehr Infos unter:  
www.polar-mohr.com  
oder Telefon Service-Nr.  
062 21/92-2929

distributed by  
HEIDELBERG

**POLAR**  
...EINFACH NÄHER DRAN.