



Als kleiner Copyshop in Frankfurt-Bockenheim mit studentischem Klientel hatte vor 29 Jahren alles angefangen. Fünf Jahre nach der Gründung übernahm Frank Rückriegel die Geschäftsführung und begleitet bis heute das stetige Wachstum des Betriebes. Heute bedient Top-Kopie keine Laufkundschaft mehr, sondern ausschließlich Großunternehmen verschiedenster Art, wie Banken, Versicherungen, Verbände oder Schulungsanbieter.

„Die Kunden wollen hauptsächlich bequem per Internet bestellen“



Bei Top-Kopie werden CDs gebrannt, bedruckt, lackiert und konfektioniert. Die Produktionskapazität beträgt circa 1200 CDs pro Tag.



Das Gebäude im Bockenheimer Industriegebiet ist im mexikanischen Haziendastil eingerichtet.



Top-Kopie druckt ausschließlich digital. Offsetaufträge werden an Partner vergeben.

Vor drei Jahren erfolgte der Umzug in ein ehemaliges Autohaus im Bockenheimer Industriegebiet. 30 Mitarbeiter sorgen bei Top-Kopie für das Full-Service-Angebot. Produkte, die aus mehreren Teilen bestehen, wie CDs, Schreibutensilien oder beigelegte Drucksachen, werden zusammengestellt, verpackt und versendet. In Hochregalen werden diese Teilprodukte gelagert. Eine beeindruckende Auswahl an Einzelmaschinen für die Weiterverarbeitung ermöglicht es Top-Kopie, möglichst kurze Produktionszeiten zu realisieren. Das Qualitätsmanagement sorgt für fehlerfreie Produkte. Kernpunkte der Qualitätssicherung sind Checklisten ab Auftragseingang, das 4-Augen-Prinzip und Stichproben. Top-Kopie nutzt auch Synergie-Effekte durch die Teilnahme im Media Network Digital (MND), einem Zusammenschluss von acht Digitaldruck-Dienstleistern in Deutschland. Erfahrungsaustausch, günstiger Maschineneinkauf, Kapazitätsausgleich und gemeinsame Abwicklung von Großaufträgen sind die Hauptvorteile, die die Mit-

gliedschaft im MND bietet. Vor dreieinhalb Jahren begann Top-Kopie damit, im Bereich Web-to-Print aktiv zu werden. Man entschied sich damals für das System I-Way der israelischen Softwarefirma Press-Sense. Das Gespräch führten wir mit Frank Rückriegel, Geschäftsführer von Top Kopie.

Print: In welchen Bereichen sind Sie mit Web-to-Print aktiv?

Frank Rückriegel: Seit zirka zwei Jahren haben wir einen Shop für Endverbraucher, in dem Kalender mit personalisierten Bildern individuell zusammengestellt und bestellt werden können. Die Software für den Shop und die Bildpersonalisierung wurde von uns selbst entwickelt. Auch die Bildmotive wurden von unseren Partner-Fotografen aufgenommen. Dadurch unterscheiden sich unsere Bilder von den Standard-Motiven anderer Dienstleister, die Standard-Software für die Bildpersonalisierung einsetzen. Geplant ist, in Kürze den Endverbraucher-Shop auf weitere Produkte auszuweiten,

wie Keilrahmen-Bilder, Oldtimer-Kalender, Postkarten und Poster. Der andere Bereich, in dem wir Web-to-Print anbieten, sind Business-to-Business-Anwendungen. Auf der Basis von I-Way entwickeln wir für unsere Kunden individuelle Shop-Lösungen. Die interne Werbemittel- und Drucksachenproduktion wird von unseren Kunden über den jeweiligen Shop abgewickelt. Im Shop sind Vorlagen hinterlegt, die entweder von uns in Zusammenarbeit mit dem Kunden oder vom Kunden selbst erstellt werden. Innerhalb der Vorlagen wird definiert, welche Bereiche statisch sind und welche mit individuellen Inhalten gefüllt werden dürfen. Die fertigen Druckjobs werden an uns gesendet.

Print: Wie lange hat es gedauert, bis das erste Kundenprojekt an den Start gehen konnte? Welche Zeit nehmen Folgeprojekte in Anspruch?

Rückriegel: Die Entwicklungszeit für das erste Kundenprojekt betrug ein dreiviertel Jahr. Die Entwicklungszeit für wei-

tere Shops ist unterschiedlich. Bei anspruchsvollen Projekten kann der Shop-Aufbau bis zu einem halben Jahr dauern. Dazu gehören zum Beispiel die CI-gerechte Gestaltung für den Kunden, die Rechtevergabe und Kostenstellen-Zuweisungen. Die internen Abläufe des Unternehmens müssen im Shop abgebildet werden und beeinflussen je nach Komplexität den Zeitaufwand.

Print: Erfüllt I-Way Ihre Anforderungen?

Rückriegel: Wenn besondere kundenindividuelle Anpassungen notwendig sind, hilft uns Press-Sense, indem die geforderten Funktionen programmiert werden. Wenn diese Funktionen auch für andere Press-Sense-Kunden interessant sind, geschieht dies kostenfrei.

Print: Welche Probleme gibt es bei der Übernahme der Daten?

Rückriegel: Es gibt glücklicherweise nicht viele Fehler bei der Übernahme der PDF-Dokumente aus I-Way, da PDF-Vorlagen verwendet werden, die nur noch mit

individuellen Inhalten gefüllt werden. Bevor der Kunde die Dokumente versendet, erhält er außerdem einen Fehlerreport der integrierten Preflight-Engine und einen Softproof. Häufigste Fehlerquellen sind zu lange Namen oder E-Mail-Adressen, die über die Textbegrenzungen hinauslaufen.

Print: Wo ist der I-Way-Webserver aufgestellt und wie ist das Problem der Datensicherheit gelöst?

Rückriegel: Der Webserver für I-Way steht bei uns im Haus. Es sind dafür zwei Räume vorhanden, wovon ein Raum die Funktion eines vollständigen Backups übernimmt. Die Räume sind mit mehreren Brandschutzwänden gesichert. Klimatisierung und unterbrechungsfreie Stromversorgung gehören selbstverständlich dazu. Aber nicht nur die Server-Räume, auch das gesamte Haus ist gegen Brand und Einbruch gut gesichert.

Print: Gibt es Kunden, die den I-Way-Webserver bei sich im Haus installieren möchten?

Rückriegel: Ja, wir haben einen Kunden, bei dem wir das realisiert haben.

Print: Ist I-Way an Ihre kaufmännische Software angebunden?

Rückriegel: Nein, derzeit noch nicht. Die Preise sind in I-Way hinterlegt. Die Aufträge werden bei uns im Warenwirtschaftssystem angelegt. Die Planung und Verteilung an die einzelnen Maschinen erfolgt aber manuell. Wir haben bisher noch keine Planungssoftware gefunden, die flexibel genug ist und unseren Anforderungen entspricht. Zum Beispiel müssen wir bei einem Maschinenstillstand schnell umdisponieren.

Print: Werden auch Aufträge an Partner für den Offsetdruck vergeben?

Rückriegel: Ja. Manche Aufträge werden vollständig im Offsetverfahren gedruckt, wie zum Beispiel unser Oldtimer-Kalender. Der Offsetdruck erreicht hier eine Qualität, die im Digitaldruck nicht möglich ist. Aber auch die Auflagenhöhe und die Kosten spielen natürlich bei der Auswahl des Druckverfahrens eine Rolle. Höhere Auflagen sind im Digitaldruck einfach nicht wirtschaftlich zu fertigen.

Print: Welche Voraussetzungen sehen Sie für den erfolgreichen Einsatz von Web-to-Print?

Rückriegel: Zunächst einmal erfordert es einen erheblichen Zeitaufwand für die Entwicklung; Kosten für Personal, Hardware und Software fallen an. Ein weiterer Punkt ist die Automatisierung des Workflows, um möglichst kurze Produktionszeiten und eine gute Maschinenauslastung zu erreichen. Im Digitaldruck ist das besonders von Bedeutung. Ein Beispiel: In I-Way wird mithilfe des Barcode-Generators ein Barcode auf die Vorlagen gedruckt. Dieser Barcode wird im Steuerungsprogramm der Schneidmaschine FKS/Duplo TrimScore DC-645 einem Schneidprogramm zugeordnet. Der Trimscore schneidet den Druckbogen dann in einem Durchgang in Längs- und Querrichtung.

Print: Brauchen Kunden, die ihre Drucksachenproduktion über das Internet abwickeln, überhaupt noch die räumliche Nähe zu einem Druckdienstleister?

Rückriegel: Die Kunden wollen hauptsächlich bequem per Internet bestellen, das ist richtig. Der persönliche Kontakt ist aber wichtig für die Entwicklung eines Vertrauensverhältnisses. Die räumliche Nähe und der persönliche Austausch sind auch unverzichtbar, wenn es darum geht, den Shop gemeinsam mit dem Kunden zu entwickeln. Auch die Abstimmung von Drucksachen erfolgt in vielen Fällen bei uns im Haus.

Ira Melaschuk



Für die Bestellung eines personalisierten Kalenders unter der Adresse www.meinlieblingskalender.de können die gewünschten Bildmotive zusammengestellt werden.

Top Kopie in Kürze

Top Kopie GmbH

Morsestraße 27, 60486 Frankfurt am Main
 Telefon: (069) 22 77 15-0,
 Telefax: (069) 22 77 15-20
 E-Mail info@top-kopie.de
www.top-kopie.de
www.meinlieblingskalender.de

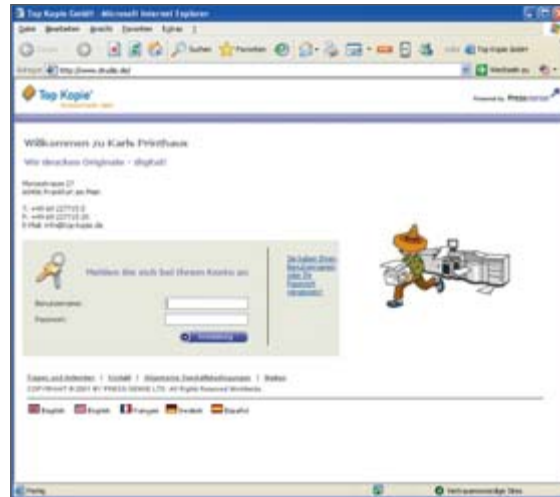
Geschäftsführer: Frank Rückriegel

Druckmaschinen:

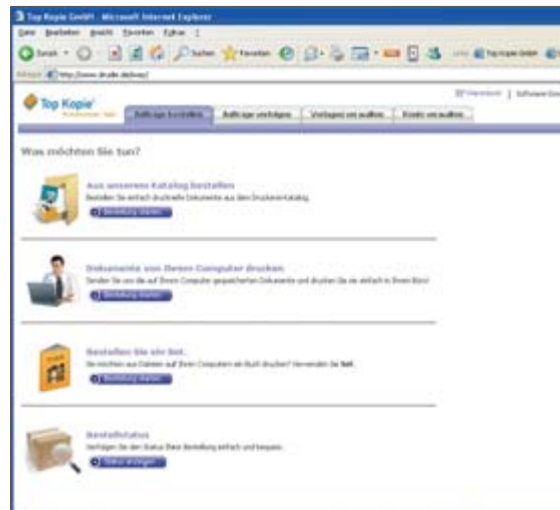
- 4 Xerox Docucolor 4-farbig
- 7 Heidelberger Digimaster (Schwarz-weiß)
- 4 Ricoh Katana (Schwarz-weiß)
- 4 Inkjet-Plotter für den Großformatdruck

Weiterverarbeitung:

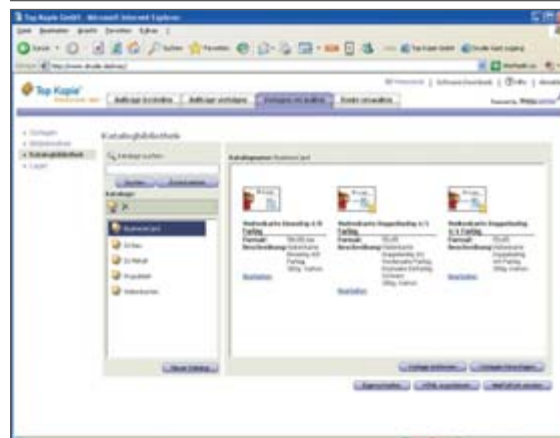
- Schneiden, Rillen und Falzen
- Klebebinden, Hotmelt und PUR
- Kaschieren
- Stanzen, Kalenderstanzen
- Schrumpfen
- Perforieren
- Wire-o-Bindungen, Kalenderbindung
- Kuvertieren und Frankieren



Karl's Printheus wird der geschlossene Bereich für die Unternehmen genannt, die per Web-to-Print Druckaufträge an Top-Kopie erteilen.



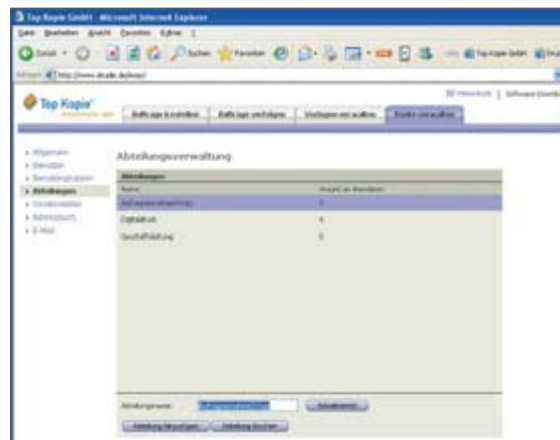
Die Bestelloptionen in Karl's Printheus.



Die Mitarbeiter eines Unternehmens wählen eine Vorlage aus, die mit individuellen Texten gefüllt wird.



Die Auftragsverfolgung macht die Drucksachenproduktion für die Unternehmen transparent.



Die unternehmensinternen Abläufe werden in der Web-to-Print-Lösung abgebildet.