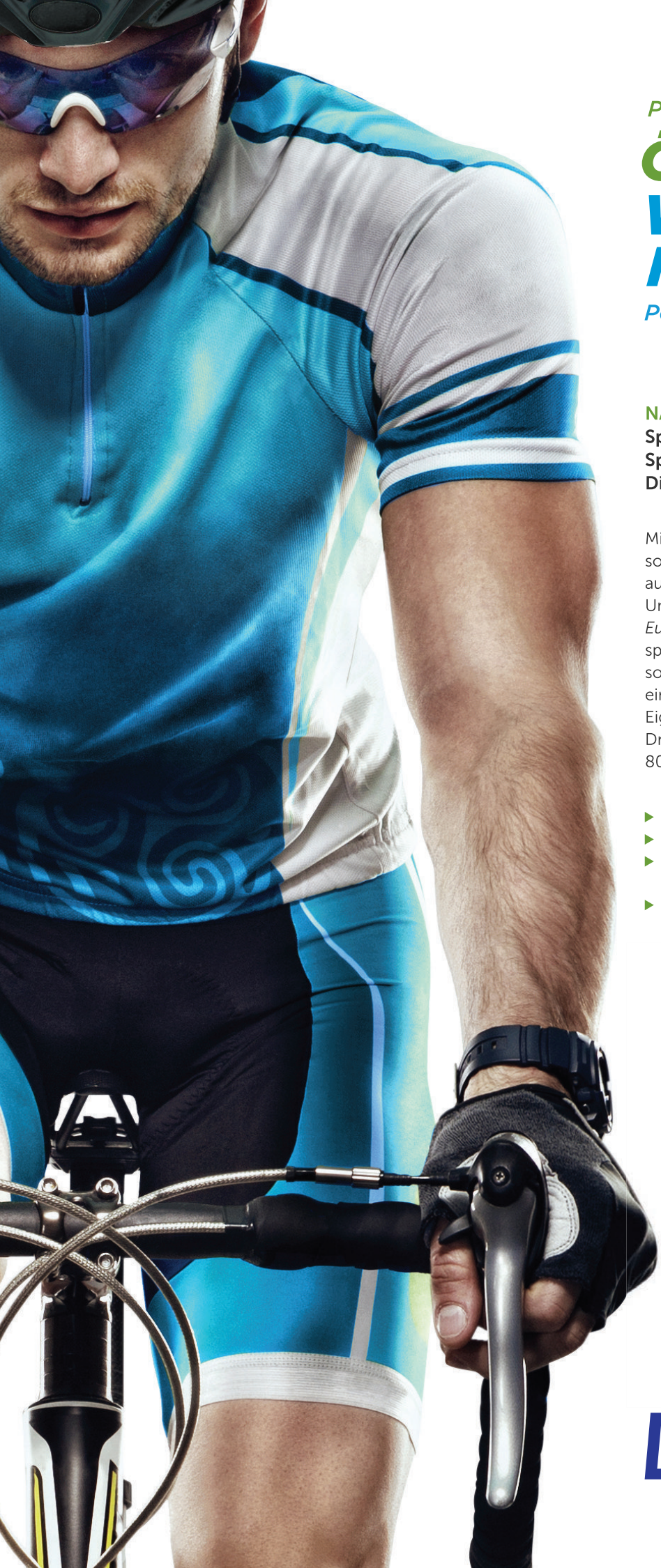
moto

Magazin für Print · Scan · Medienkommunikation

I · 2016 · Nr. 589



3D-SCANNING ALS NEUE DIENSTLEISTUNG



Perfekt für die Umwelt.

ÖKO-EFFIZIENZ, WENIGER IST MEHR.

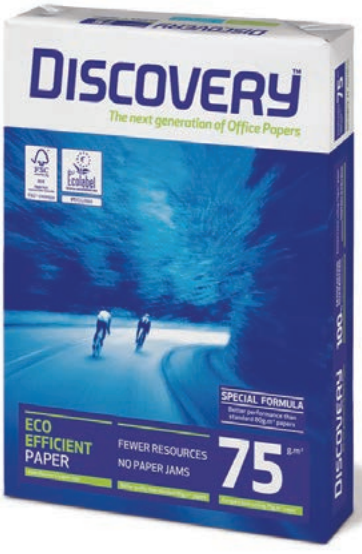
Perfekt für Ihr Unternehmen.

NACHHALTIGER ERFOLG BRAUCHT 3 DINGE:

Spitzenleistung.
Spitzentechnologie.
Die bestmögliche Kombination von beidem.

Mit der Wahl von Discovery 75 g/m² sorgen Sie sowohl für einen öko-effizienten Papiereinsatz als auch für mehr Wirtschaftlichkeit in Ihrem Unternehmen. Durch die Verwendung von *Eukalyptus Globulus* Fasern und Spitzentechnologie spart Discovery nicht nur natürliche Ressourcen ein, sondern verfügt trotz des geringeren Gewichts über eine höhere Dicke und Steifigkeit. Diese Eigenschaften verleihen Discovery eine bessere Druckperformance im Vergleich zu den meisten 80 g/m² - Standardpapieren anderer Hersteller.

- **Effizientere Nutzung natürlicher Ressourcen**
- **Weniger Altpapierabfälle**
- **Ausgezeichnete Performance in hochvolumigen Produktionssystemen**
- **Keine Papierstaus**



Eucalyptus globulus

BLI PERFORMANCE CERTIFIED LAB TESTED

DISCOVERY™

The next generation of Office Papers

Input für erfolgreiche Unternehmer



Bildquelle: Stadt Gelsenkirchen

motio-Netzwerktage

7. + 8. Oktober 2016
Maritim Hotel, Gelsenkirchen

Mehr Informationen:
Lesen Sie weiter
auf Seite 32.

EDITORIAL

Liebe Leserinnen, Liebe Leser,

die Suche nach neuen Geschäftsbereichen, nach neuen Dienstleistungen, die höhere Margen versprechen, das treibt die Unternehmer unserer Branche nahezu täglich um. Im Fokus der Überlegungen steht das 3D-Printing. Auf dem motio-Innovationstag in Frankfurt zum Thema 3D reifte die Ernüchterung, dass der 3D-Druck als Dienstleistung ein extrem komplexes Feld ist, auf dem nicht sofort schwarze Zahlen zu schreiben sind. Dennoch tasten sich aktuell ein Dutzend motio-Betriebe in die dreidimensionale Welt vor und arbeiten mit 3D-Printern.

Die interessanteste Erkenntnis des Innovationstages kam überraschend: der Einstieg ins 3D-Scanning ist mit deutlich geringerem Finanzaufwand zu meistern. Das Fachwissen hierzu kann man sich wesentlich schneller aneignen. 2D-Scandienstleister sollten sich auf jeden Fall mit der dritten Dimension beschäftigen.

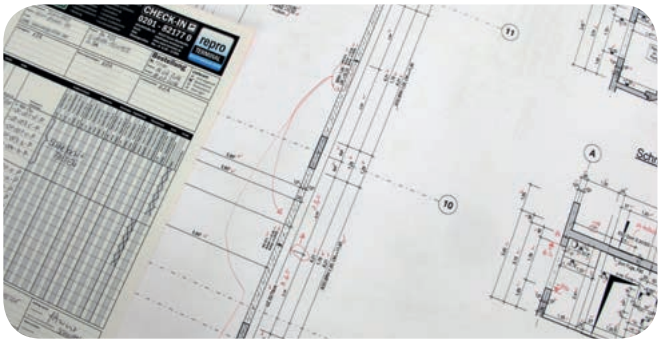
Gelegenheit hierzu besteht auf den motio-Netzwerktagen am 7. und 8. Oktober 2016 in Gelsenkirchen. Dort wird der 3D-Scanning-Spezialist Dr. Johannes Köhler hierzu umfassend informieren.

Viel Spaß bei der Lektüre dieser Ausgabe des motio-Magazins!

Ihre Redaktion

INHALT









Vetters Winkelhaken 5

Was bringt mir die Mitgliedschaft im Verband? 15

Kleinanzeige 18

Der historische Rückblick 19

Wir gratulieren 28

Jubiläen 28

Industriemitglieder 31

BRANCHE

Short-News 6

Ricoh-Marketingleiter Gans steigt nach London auf, Küchelmann ist Nachfolger 6

Sihl: Katja Frey neue Leiterin Marketing und Kommunikation 6

Dr. Robert Dekena: Strategieberatung Hausdruckereien 6

BGH stoppt VG WORT: Fehlausschüttung muss korrigiert werden 7

Canon: Peeters wird neuer B2B-Marketing-Director 7

Ein Leben lang Vertriebsmanager: Hans Jansen geht von Bord 8

3D-Druck für Architekten: Einstieg in ein neues Geschäftsmodell? 10

Schmiergelder für Drucksysteme: 23 Monate Gefängnis für Ex-Chef der MAN-Roland Gerd Finkbeiner 11

Frau Kotmann 11

RTI ist pleite: Hersteller von Vortex-LFP-Printer mit Memjet-Innenleben gibt auf 12

Digitaler Tapetendruck boomt 12

HP und Memjet beenden Patentstreit 13

IMPRESSUM

motio

Magazin für Print · Scan · Medienkommunikation

(ehem.: REPROGRAF – Magazin für Kopie & Medientechnik)

Mitgliedermagazin für folgende Organisationen:

- **motio – Netzwerk für Medienkommunikation (Wirtschaftsverbandes Kopie & Medientechnik e.V.)**
- **FMI – Fachverband für multimediale Informationsverarbeitung e.V.**
- **go4copy.net eG**
- **Eu-re – Föderation europäischer Reprografie-Verbände**

I-2016 Ausgabe 589, 104. Jahrgang

HERAUSGEBER UND VERLEGER
Reprografie Verlags- und Beratungsgesellschaft mbH
Fürstenbergerstraße 151, D-60322 Frankfurt am Main
Telefon 0 69-95 96 36-0, Fax 0 69-95 96 36 11
info@reprografie.de, re-verlag-gmbh@reprografie.de

BANKVERBINDUNG Frankfurter Sparkasse, Konto: 24 63 14, BLZ: 500 502 01

REDAKTION Achim Carius (verantwortlich), Raoul Zardeninks
Artikel, die mit dem Namen des Verfassers abgedruck oder uns von Pressestellen der Industrie zur Verfügung gestellt wurden, stimmen nicht in jedem Fall mit der Meinung der Redaktion überein.

LAYOUT + GESAMTHERSTELLUNG
Henrich Druck + Medien GmbH,
Schwanheimer Straße 110, 60528 Frankfurt am Main, www.henrich.de



Bildquelle: Stadt Gelsenkirchen

RECHT

Das sollten Sie wissen, wenn Ihr Arbeitnehmer für Sie auf Reisen geht 14

TECHNIK

3D-Scannen mit niedriger Einstiegshürde 16

Richter & Menzel: PUR- und Hotmelt-Klebebinder von RIGO 19

Nic Heimbuch ist von HP PageWide begeistert 20

Roth + Weber setzt auf Toner: Großformat-Farbdrucker „ColorPress" kommt in 2017 22

Automatische digitale Stanze von Medacom: i-Mark 23

LED trifft Print 24

Plattendrucker Océ Arizona 1280 XT bei Digital Color in Chemnitz 24

FMI-NACHRICHTEN

Short-News 26

Mehr Platz für digitale Archivierung 26

Andreas Boenke in FMI-Vorstand gewählt 27

Nummer 1 aller deutschen Bibliotheken referierte beim FMI 27

Werner Schleking verabschiedet 27

NETZWERK

IRgA heißt jetzt APDSP 28

Auslieferung in Hamburg mit E-Bike 29

Dr. Kirch machte für Teilnahme an Ausschreibungen fit 29

Projektbeschreibung: Externer Datenschutzbeauftragter bei Optiplan 30

Stars auf der motio-Bühne: 32

motio-DRUPA-Tour 2016 in Düsseldorf 34



VETTERS WINKELHAKEN

Edel geht's aufwärts

Wie man mit Druckveredelung Umsatzpotenzial erschließt

Kürzlich feierte mein Vater einen runden Geburtstag. Und zu einem besonderen Event gehören auch besondere Einladungskarten. Er ist seit seiner Jugend Fußballfan und heute Ehrenmitglied des lokalen Kickervereins. So wollte er standesgemäß mit über 100 Gästen im Vereinslokal feiern. Was lag da näher, als die Einladungskarte wie eine Eintrittskarte zum Fußballspiel im Stadion zu gestalten?

Wer kam denn auf so eine Idee? Natürlich mein lokaler Digitaldruck-Anbieter! Er schaffte sogar einen Druck in Gold, eine Spot-Lackveredelung und eine seitliche Perforation, damit die Eintrittskarte auch einen ordentlichen Kontrollabschnitt aufwies. Selbstverständlich waren die Karten personalisiert gefertigt, sodass sie nur noch kuvertiert werden mussten.

Ordentlich drucken können sie alle, die zig Anbieter, welche sich auf dem Markt tummeln. Aber bei der simplen Druckleistung stehen Sie als lokaler Dienstleister sofort im harten Wettbewerb mit den vielen Online-Anbietern. Und wenn für den Kunden als Unterscheidungsmerkmal nur noch der Preis übrigbleibt, dann ziehen alteingesessene Betriebe mit traditioneller Produktpalette und dementsprechender Kostenstruktur oft den Kürzeren.

Merke: Wer sich aufs reine Drucken beschränkt, der wird seine Mitarbeiter auf Dauer nicht mehr ernähren können. Heben Sie sich ab! Werden Sie zum Ideenlieferant für Ihre Kundschaft. Ideen sind der Wachstumsmarkt der Zukunft. Ideen machen Sie unterscheidbar. Edle Ideen machen Sie kostbar. Und am Ende des Tages sind es Ideen, die Ihren Preis wertvoll machen.

Eine ideenreiche Zukunft wünscht Ihnen und Ihren Betrieben

Ihr



www.georgvetter.de bei xing, facebook und wer-kennt-wen

Short-News

2015: Rückgang der Ausbildungszahlen In der Druck- und Medienwirtschaft gingen gegenüber 2014 die Zahl der Ausbildungsplätze zurück. Über alle Berufe hinweg wurden 4,37 % weniger Ausbildungsverträge als 2014 abgeschlossen. Die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsabschlüsse der Branche lag 2015 bei 4.767 (2014: 4.985). Die Ausbildungsquote (Anteil der Auszubildenden an der Gesamtbeschäftigtenzahl) lag bei 8,25 Prozent, was – bezogen auf die Gesamtindustrie – ein überdurchschnittlicher Wert ist.

+ + +

Aufträge: Kleinauflagen und Individualisierung steigt an Eine Analyse der Hans-Böckler-Stiftung zur Entwicklung der klassischen Druckindustrie in den letzten 5 bis 10 Jahren hat zum Ergebnis, dass „diese Branche kontinuierlich an Unternehmen eingebüßt hat, das Realeinkommen der Beschäftigten sinkt und die Zahl der Beschäftigten wie der Auszubildenden von Jahr zu Jahr rückläufig ist." Am Werbemarkt sinkt der Anteil der Printprodukte, während die elektronischen Medien stabile Werte aufweisen und das Internet sehr starke Zuwächse verzeichnet. Der Digitaldruck wird an Bedeutung zunehmen, vor allem bei kleinen Auflagen sowie bei der Individualisierung der Druckprodukte.

+ + +

Digitalisierung führt zu Wachstum Die Digitalisierung der Wirtschaft verhilft der deutschen IT-Branche zu mehr Wachstum. In diesem Jahr rechnet Bitkom mit einem Umsatzwachstum von 1,7 % auf erstmals mehr als 160 Milliarden Euro. Rund 20.000 neue Arbeitsplätze sollten in diesem Jahr geschaffen werden, prognostizierte Bitkom.

Ricoh-Marketingleiter Gans steigt nach London auf, Küchelmann ist Nachfolger

Nach nunmehr sechs Jahren in der Marketingleitung für den Bereich Produktionsdruck bei Ricoh wechselte Wolfgang Gans als Leiter für den Bereich Presales und Services in die europäische Zentrale von Ricoh nach London. Dort wird er sich mit dem Ausbau der Ricoh-Software und dem Dienstleistungsbereich für den Produktionsdruck beschäftigen.



Wolfgang Gans



Frank Küchelmann

Nachfolger wurde Frank Küchelmann, der zuvor bei Ricoh als Business Development Manager sehr intensiv mit Gans am Erfolg des Bereichs Production Printing gearbeitet hatte. Er ist bereits seit elf Jahren bei Ricoh Deutschland. ❙

Sihl: Katja Frey neue Leiterin Marketing und Kommunikation



Katja Frey

Die neu geschaffene Stelle der Leiterin Marketing & Kommunikation beim motio-Industriemitglied Sihl GmbH besetzt nunmehr Katja Frey. Schwerpunkt ist dabei die strategische Weiterentwicklung der verschiedenen Marken und Sortimente unter dem einheitlichem Dach der Unternehmensmarke. Katja Frey absolvierte ihr BWL-Studium mit Schwerpunkt im Marketing und ist darüber hinaus ausgebildete PR-Managerin (PZOK). Sie greift auf 15 Jahre Berufserfahrung in den Bereichen Marketing & Kommunikation zurück. ❙

Dr. Robert Dekena: Strategieberatung Hausdruckereien

Hausdruckereien stehen unter Erfolgsdruck. In vielen Häusern gehen die Volumina zurück und der Rechtfertigungsdruck nimmt zu. Vor diesem Hintergrund hinterfragt und verbessert Berater Dr. Robert Dekena die Zukunftsfähigkeit von Hausdruckereien. Nach einer angemessenen Analyse entwickelt er zusammen mit den Verantwortlichen für die jeweilige Einrichtung eine tragfähige Konzeption für die zukünftige Hausdruckerei und begleitet bei der Lieferantenauswahl. Dabei kann auch eine Kooperation mit dem ortsansässigen Print- und Scan-Dienstleister in Frage kommen. Dr. Dekena berät bei einer solchen Zusammenarbeit als auch bei einer angestrebten Übernahme oder eines Outsourcings.

Kontakt: Dr. Robert Dekena, Dokulog Dokumentenlogistik & Management Beratung, rdekena@dokulog.de ❙

WWW.ZUKUNFT-DER-HAUSDRUCKEREI.DE, WWW.DOKULOG.DE

BGH stoppt VG WORT: Fehlausschüttung muss korrigiert werden

Jahrelang hat die Verwertungsgesellschaft falsch ausgeschüttet. Ein neues Gerichtsurteil zwingt VG WORT zu einer neuen Ausschüttungspraxis. Allein im Jahr 2014 sammelte man rund 106 Millionen Euro u.a. bei Digitaldruck-Dienstleistern und Copyshops ein, die nach Abzug der Verwaltungskosten u.a. an Verlage ausgezahlt wurden.

Bei der Verteilung von Kopierabgaben darf VG WORT das Geld für Autoren nicht schmälern, indem sie pauschal die Hälfte an Verlage überweist. Der Münchner Verteilungsplan ist damit hinfällig, so der Bundesgerichtshof (Urteil-Aktenzeichen I ZR 198/13).

Auf Basis des Urhebergesetztes nimmt VG Wort die Rechte von ca. 400.000 Autoren und ca. 10.000 Verlagen wahr. Das in der Nachkriegszeit entstandene Urheberrecht jedoch gilt mittlerweile als völlig unzeitgemäß und überholt. VG WORT wurde 1958 gegründet. Seit dem galt ein seinerzeit festgelegter Verteilungsschlüssel, der bis 2002 unstreitig auch eine Verlegerbeteiligung regelte. Als sich danach die Vorschriften änderten behielt man die Ausschüttungspraxis bei.

Jetzt musste VG WORT eine heftige Niederlage einstecken. Held des Gerichtsverfahrens und Kläger ist Martin Vogel. Zuerst hatte er eine Vereinbarung mit der VG WORT geschlossen, danach mit einem Verlag. „Wollte sich ein Verlag dann noch Vergütungsansprüche abtreten lassen, laufe das ins Leere, argumentierte er, denn er habe sie ja bereits in die VG WORT eingebracht. Kein Anspruch, keine Ausschüttung. Die VG WORT sei nur ein Treuhänder der Autoren und dürfe das Geld nicht willkürlich aufteilen. Im Ergebnis hat der Bundesgerichtshof Vogels Position bestätigt“, so die Berliner Informationsplattform iRights.info. Verantwortlicher bei VG WORT ist heute Dr. Robert Staats als geschäftsführender Vorstand, die nunmehr rechtswidrige Ausschüttungspraxis hatte dieser von seinen Vorgängern geerbt. Ihn trifft insofern kein Verschulden.

Das motio-Netzwerk kämpft seit Jahren für eine grundlegende Reform. Vor allem das umständliche und aufwändige jährliche Erhebungsverfahren von Printsystemen, Geschwindigkeitsklassen und Standorten ist nicht mehr zeitgemäß und gehört im digitalen Zeitalter abgeschafft. ❙



Altmodisches Plakettensystem: Jahresaufkleber auf Druckmaschinen

Canon: Peeters wird neuer B2B-Marketing-Director



Mathieu Peeters ist neuer B2B-Marketing-Direktor bei Canon Deutschland. Die Canon Deutschland GmbH hat einen neuen B2B-Marketing-Direktor.

Mathieu Peeters wird in dieser verantwortlichen Position das Marketing für die Geschäftsbereiche Business Imaging und Production Printing führen.

„Ich freue mich sehr auf die Leitung des B2B Marketings bei Canon in Deutschland – insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen in diesem Bereich. 65 Prozent der Kaufentscheidungen werden im Business Umfeld bereits vor dem ersten Kontakt mit Herstellern oder Dienstleistern getroffen. Das bedeutet, die Themen Marketing Automation und Content Marketing sowie ein ganzheitlicher Ansatz im B2B Marketing sind heute von entscheidender Bedeutung“, erklärt Mathieu Peeters.

Peeters kommt von Canon Niederlande, wo er zuletzt die Position des Directors Marketing BIG innehielt. Bis Ende 2013 war er bereits bei der Canon Deutschland als Marketing Manager Professional Print, Services & Solutions tätig. Zuvor zeichnete er in unterschiedlichen Management-Positionen für Océ in den Niederlanden, Belgien und auch Deutschland verantwortlich und verfügt über ein umfassendes Know-how. ❙



EIN LEBEN LANG VERTRIEBSMANAGER: HANS JANSEN GEHT VON BORD

Der Ricoh-Manager Hans Jansen leitete einst den Vertrieb von Hochleistungs-Kopierern bei Kodak, später von Digitaldruck-Systemen beim Nachfolger Danka. Zuletzt war Jansen bei Ricoh für elf Jahre als Production Printing-Direktor tätig. Jetzt übergab er das Staffelholz an seinen Nachfolger Dieter Wünsch.

Nahezu die gesamte Zeit seines Berufslebens war er Spitze. Er war sogar eine Art Doppelspitze: Spitzentyp und Vertriebsspitze in einer Person. Den mittlerweile 66-jährigen gebürtigen Bonner nahm die Branche als Powermenschen wahr. Mit seiner Energie bestrahlte er nicht nur komplette Vertriebsteams sondern auch Kunden.

Die Welt der Kopierer betrat er in den frühen 1980er Jahren bei Rank Xerox. Doch richtig hinter dem Unternehmen und der damaligen Art grenzwertiger Akquisestrategie soll er niemals gestanden haben. Jansens Vertriebstalente entwickelten sich ab 1986 bei Kodak in Stuttgart, wo er zum Marketingleiter und später zum Vertriebsleiter aufstieg. Seine Chefs waren damals in Folge die Geschäftsführer Wolfgang Kochan und Dr. Karl-Josef Does.

Als Ricoh 2007 den Wettbewerber Danka übernahm, kaufte der deutsche Ableger des japanischen Printer-Herstellers auch den Vertriebsmanager Hans Jansen samt seinem Team ein. Seinerzeit war Uwe Jungk Ricoh-Geschäftsführer Deutschland, ein eher publikumsscheuer Mann. Der war froh, dass ein Kommunikationsstarker und dessen Mannschaft im Rücken bei Ricoh Einzug hielt. Für die Dauer von mehr als einem Jahrzehnt verantwortete Hans Jansen den Vertrieb von Hochleistungs-Drucksystemen von Hannover aus. Seine Mannschaft, die er sich bereits zu Kodak- und Danka-Zeiten aufbaute, zog jetzt auch unter der neuen Ricoh-Fahne ins vertriebliche Schlachtfeld.

Jansen war ein Vorgesetzter der motivierte, der begeistern konnte, der aber auch Druck machte, ohne dass die Truppe desertierte. Da kämpften Männer wie Wolfgang Gans, Dieter Wünsch, Uwe Pauli, Martin Maas, Frank Sroka. Auch Frauen standen da ihren Mann und gingen für ihren Chef durchs



Der bodenständige **Hans Jansen** lässt die Seidenkrawatten lieber im Schrank.



Jansen ganz privat am Lagerfeuer.

Vertriebsfeuer. Draußen standen sie alle verlässlich im Gefechtsfeld. Das waren unter anderem Jürgen Beck, Frank Lorenz, Frank Bannert, Samuel Henrich, Torsten Wehling, Stephan Brünninghoff und Jutta Klos.

Was war es, was die Mitarbeiter an ihrem Chef Jansen so toll fanden? Wie hielt Jansen über Jahrzehnte sein Dreamteam zusammen? Es war die Fähigkeit gutes Personal zu finden und zu binden. Mitarbeiter-Langzeitbindung war in der Branche mit Ausnahme von Ricoh nur noch bei Océ auszumachen. In der Kopierer- und Druckerwelt der 1980er- und 1990er-Jahre regierte überwiegend der Kistenschiebertyp, der ausschließlich provisionsgetrieben das schnelle Geschäft im Auge hatte. Nur noch Versicherungsvertreter und Gebrauchtwagenhändler toppten seinerzeit diese Eigenschaften.

Der Erfolg im Vertrieb ließ den Teamgeist wachsen. Mit Jansen hatte die Truppe den Frontmann, der auch bei Fehlern zu seinen Leuten stand. Seine häufige Ansage bei Mitarbeitern und Kunden war: „Da haben wir Mist gemacht. Lassen Sie uns das vergessen, in die Zukunft schauen und jetzt Nägel mit Köpfen machen!“ Mit diesen zwei Sätzen klärte der Macher schwierige Situationen. Jansen ist noch heute ein sozialkompetenter Mensch mit ausgeprägtem Gerechtigkeitsgefühl. Er selbst lebt Bodenhaftung. Eintopf mag er lieber als teure Küche im Gourmet-Tempel, Seidenkrawatten lässt er lieber im Schrank hängen.

Genau dieser Linie folgend wählte er ein kleines unspektakuläres Eifeldorf südwestlich von Bonn für seinen privaten Wohnsitz aus. Dort lebt Jansen seit einigen Jahren mit seiner Frau in einem Anwesen ganz aus Holz und Glas. Das Huf-Haus steht bekanntlich für Offenheit und Weitsicht, dem Charakterbild des Managers folgend. Jetzt kann er die Mittelgebirgsnatur genießen, seine Bassgitarre wieder einmal in die Hand nehmen und mit Gästen heiße Countrysongs anstimmen. Die neue Entspanntheit des Ruheständlers wird nur dann zum Unruhestand, wenn das Telefon klingelt und der Manager als Feuerwehrmann bei Ricoh gefragt ist. Auf den außergewöhnlichen Erfahrungsschatz von Hans Jansen wird sein langjähriger Arbeitgeber in der nächsten Zeit nicht verzichten können.

Exakt am letzten Arbeitstag zog es Jansen, symbolträchtiger hätte es nicht sein können, zu seinen treuen im Verband organisierten Kunden. Er besuchte am 29. Juli zum letzten Mal die Geschäftsstelle des motio-Netzwerkes in Frankfurt am Main, der Zentrale „seines Verbandes“. Trotz Abschied planten er und Nachfolger Dieter Wünsch mit dem Geschäftsstellenteam an jenem Tag bereits die nächsten Aktionen. Er kann es nicht lassen, Gott sei Dank. *AC*

motio-Netzwerk dankt Jansen

Lieber Herr Jansen,

unsere Zusammenarbeit begann, als wir der Fachverband Reprografie und Sie Kodak waren. Später hießen Sie Danka und wir Wirtschaftsverband Kopie & Medientechnik, heute sind Sie Ricoh und wir das motio-Netzwerk.

Vielen Dank für das faire Miteinander während dieser langen Wegstrecke. Wir behalten Sie als einen dynamischen Manager, ausgestattet mit viel Sozialkompetenz und Bodenhaftung, in guter Erinnerung.

Frankfurt am Main, im September 2016

Ihre Freunde vom „Verband“,
dem motio-Netzwerk für Medienkommunikation

Heiko Schmalfuß
Rolf Durst
Dieter Wimmer
Achim Carius

(Auszug aus dem Ricoh-Dankesbuch für Hans Jansen)

3D-DRUCK FÜR ARCHITEKTEN: EINSTIEG IN EIN NEUES GESCHÄFTSMODELL?

Architekturbüros nutzen seit langer Zeit die Digitalisierung. Im Zuge von neuen Projekten werden Entwürfe nur noch digital erstellt und auf dem Bildschirm visualisiert. Alte Zeichnungen werden digitalisiert und dann elektronisch weiterverarbeitet.

Wenn es aber darum geht, von Projekten und Entwürfen einen unfassbaren, erlebbaren Eindruck zu bekommen, wird sehr häufig noch zu den klassischen Mitteln gegriffen: Papier, Karton, Schere, Klebstoff usw. Es ist naheliegend, zu überlegen, ob nicht Technologien wie der 3D-Druck auch hier Einzug halten können, um überzeugende Ergebnisse schneller zu erhalten und um so Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Sicher sind, je nach Projektstand, unterschiedliche Qualitätsanforderungen an Architekturmodelle zu stellen. Auch stehen heute für Arbeitsmodelle bis hin zu Präsentationsmodelle verschiedene 3D-Drucktechnologien zur Verfügung. Es gibt zum Einstieg in das 3D-Drucken zwar Einstiegsgeräte zu Marktpreisen unter 5.000 Euro jedoch sind hier bauartbedingt nur einfachere, kleinere und monochrome Modelle möglich. Für darüber hinaus anspruchsvollere Projekte werden für geeignete 3D-Drucker Anschaffungspreise von 50.000 Euro aufwärts aufgerufen, was natürlich sofort die Frage aufwirft, ob sich so eine Investition rechnet und wie ein dazu passendes Geschäftsmodell aussieht.



3D-Printing-Berater:
Wolfgang Schwarz

Hier hilft ein kurzer Blick auf die Wertschöpfungskette weiter:

1. Um erfolgreich in den gängigen CAD-Systemen Modelle zu entwerfen, die 3D-Druck gerecht sind, sind einige Zusatzkenntnisse erforderlich, die den Architekten vermittelt werden sollten.

Neue Anwendungen, wie die digitale Einbindung von Geodaten in der Städteplanung mit anschließender 3D-Druckausgabe, werden sicher noch nicht flächendeckend genutzt. Da während dieser Lernphasen auch damit zu rechnen ist, dass die von Architekten übermittelten Dateien nicht unmittelbar effizient im 3D-Druck abgebildet werden können, ist eine Plausibilitätsprüfung und Korrektur vor dem eigentlichen Druck sinnvoll.
Aus Sicht der Wertschöpfungskette ergibt sich hier ein Aufklärungs- und Schulungsbedarf und somit eine Möglichkeit, solche Dienstleistungen mit anzubieten.

2. Um die verschiedenen Anforderungen an 3D-Modelle für Architekten zu erfüllen, sind Schmelzschichtverfahren, Pulverdruck und Papierlamination als Drucktechnologien von größerer Bedeutung. Auf dem Markt gibt es bereits viele 3D-Druck-Dienstleister, die diese Technologien anbieten können, da sie über den notwendigen Maschinenpark und das Fachpersonal verfügen. Allerdings sind diese Dienstleister häufig nicht branchenorientiert aufgestellt. Eine lokale und fachspezifische Kundenberatung kann häufig auch nicht geleistet werden.

Klassische Dienstleister für Architekten können hier sicher Ihre Kernkompetenzen einbringen und sich so gegenüber generischen 3D-Druck-Dienstleistern differenzieren.
Da alle 3D-Druck-Technologien häufig eine Nach- oder Weiterbearbeitung der Modelle erfordern, sind auch hier weitere kundenspezifische Dienstleistungen denkbar.

3. Generische Druckdienstleister jedoch können aus betriebswirtschaftlicher Sicht den kapitalintensiven Einstieg in 3D-Druck-Technologien erleichtern, da ja nur variable Kosten für die eigentliche Produktion der 3D-Modelle je nach Auftrag anfallen. Bei gestiegener Nachfrage nach 3D-Modellen kann dann leicht ermittelt werden, ab welcher Stückzahl die An-

schaffung eigener 3D-Drucker-Hardware sinnvoll wäre. Hier gilt es natürlich, die Folgekosten einer solchen Anschaffung, wie z.B. Wartungsaufwand und Personalkosten, mit im Blick zu behalten.

Fazit: Um erfolgreich in den Bereich 3D-Druck zu expandieren, ist es sinnvoll, das erforderliche Portfolio an Zusatzdienstleistungen zu identifizieren, das für Architekturbüros und Unternehmen der Medientechnik einen klaren Zusatznutzen darstellt und somit diese Technologie interessant macht.

Das Bereitstellen dieser Zusatzdienstleistungen erfordert eine Vorabinvestition auf der Personalseite. Jedoch sollten solche Dienstleistungen nicht unerheblich auch Zusatzmargen generieren und zur Differenzierung gegenüber dem Mitbewerb beitragen.

In der Anfangsphase ist eine Einbindung von generischen Druckdienstleistern, die das Risiko von Fehlinvestitionen in 3D-Druck-Hardware verringert, ein möglicher Lösungsansatz. Ein anderer Ansatz wäre, sich solche Investitionen mit brancheninternen Kooperationspartnern zu teilen. ❙

WWW.MY3D-CONSULTING.COM

Schmiergelder für Drucksysteme: 23 Monate Gefängnis für Ex-Chef der MAN-Roland Gerd Finkbeiner

Ein deutsches Gericht hat mehrere Manager von Druckmaschinen-Lieferanten wegen Schmiergeldzahlungen bestraft. An der Spitze der kriminellen Bande stand der Augsburger IHK-Vizepräsident Professor Gerd Finkbeiner, gleichzeitig MAN-Roland Vorstandsvorsitzender.


Gerd Finkenbeiner

„Sechs ehemalige leitende Mitarbeiter und Vorstände wurden im Prozess um Bestechung und Untreue verurteilt: Nach vier Verhandlungstagen sprach die 18. Strafkammer des Landgerichts Darmstadt alle Angeklagten schuldig. Die damaligen Verkaufs- und Vertriebsleiter Georg Sp., Alwin St., Klaus J., Dirk R., Bernhard B. sowie der Ex CEO Gerd F. erhielten allesamt Bewährungsstrafen zwischen einem Jahr und 23 Monaten. Zusätzlich verhängt der Vorsitzende Richter Thomas Hanke Geldauflagen. Die Bewährungszeit beträgt zwei Jahre. Der einstige Vorstandsvorsitzende Gerd F. erhielt mit einem Jahr und elf Monaten die höchste Haft- und mit 35.000 Euro die höchste Geldstrafe. Er hatte einen Tatbeitrag lange abgestritten, im Prozess gestand er dann schließlich doch als letzter der sechs Angeklagten, von den unlauteren Vorgängen gewusst zu haben.

Von 2005 bis 2007 war es, berichtet op-online.de, offenbar gängige Geschäftspraxis, den Zuschlag für millionenschwere Druckmaschinenaufträge nicht durch das beste Angebot im Wettbewerb, sondern durch Schmiergeldzahlungen zu bekommen. Eine Vertriebstochter in Lausanne diente einzig dem Zweck, diese Gelder in bar freizusetzen. Insgesamt knapp über vier Millionen Euro flossen auf das Schweizer Bankkonto der Tochterfirma, die dafür zuvor von den Vertriebsleitern beauftragte Scheinrechnungen an das Mutterunternehmen für nicht erbrachte Beraterleistungen gestellt hatte. Im Vergleich zu anderen opulenten Schmiergeldzahlungen – auch hierzulande und im speziellen ebenso Honorare für nicht erbrachte Leistungen – erscheinen diese Beträge beinahe gering bzw. wohl nur die Spitze des Eisbergs."

Auszug aus Printernet NEWS Nr. 10/2016 / Print and Publishing ❙

Frau Kotman

Der frühere RT Reprotechnik-Geschäftsführer Dr. Gerold Kotman trat nach der zweiten Reprotechnik-Insolvenz mit der Kette Copyboxx am Markt auf. Laut Impressum der Firmenhomepage fungiert er dort jetzt als Geschäftsführerin. ❙



RTI IST PLEITE: HERSTELLER VON VORTEX-LFP-PRINTER MIT MEMJET-INNENLEBEN GIBT AUF



Wird nicht mehr gebaut: Vortex 4200 von RTI und Rigoli

Reprografie Technologies Inc. (RTI) ist der kanadische Hersteller von Vortex-Großformat-Drucksystemen mit Memjet-Druckköpfen und anderen Memjet-Bauteilen. Der Hersteller musste im Juni die Türen schließen.

Das Unternehmen mit Hauptsitz in Kitchener (Ontario/Kanada) gab jetzt auf, ebenso die Europazentrale in England. Die RTI-UK Ltd. existiert zwar noch, aber ohne Mitarbeiter. Die Gründe für das Scheitern sind in dem harten Wettbewerb zu suchen. Der umkämpfte Markt mit HP-PageWide-, Xerox- und Canon-Memjet-Geräten sowie KIP-Printern ließ keinen Platz für einen weiteren Anbieter. Rigoli in Italien baute für RTI das Chassis des Druckers.

Ed Avis, Geschäftsführer der nordamerikanischen Association of Printing and Data Solutions Professionals (ehem. IRgA), beschreibt es im Newsletter seines Verbandes treffend: „Die kleine Firma, die sich als Verkäufer von Verbrauchsmaterialien für Produktionsprinter in der Industrie gegründet hat, hatte es gegen die großen Jungs von Xerox und Canon/Océ sehr schwer. Gegen deren Marketingmacht hatte RTI mit seinem Vortex-Memjet-Printer keine Chance, denn nur ungern riskieren Kunden den Kauf bei einem neuen unbekannten Anbieter, wenn etablierte Alternativen zur Verfügung stehen."

Letztendlich platzierte RTI etwa 50 Vortex-Maschinen weltweit, darunter ca. 15 in Nordamerika. Insgesamt dürften nicht mehr als ca. 15 Vortex-Printer in Europa seit 2013 verkauft worden sein, überwiegend in die Türkei, nach Israel und England. In der D-A-CH-Region fand das Vortex-Gerät keine Abnehmer. Die einzige Teststellung im deutschsprachigen Raum bei einem schwäbischen Plotservice-Dienstleister verlief ernüchternd. Drucker mit nur einer Papierrolle taugen für Profi-Dienstleister nichts, war das Fazit. Daraufhin rüstete RTI seine Maschine Vortex 4200 auf zwei Rollen auf.

Für die in Europa platzierten Vortex-Maschinen übernimmt Rigoli S.R.L. in Mailand mit Inhaberin Patrizia Rigoli als Eigentümerin den technischen Kundendienst, nachdem ihr Vater Vitorio Rigoli mit seiner Firma Rigoli Fime Ltd. glücklos scheiterte. Anwender in Nordamerika werden von der „Redaktions Clinic Kanada" mit technischem Service unterstützt.

Peter Barton aus England, bekannter Consulter bei Reprocad Ltd., gilt als langjähriger Kenner der RTI. Er ist sich sicher, „dass es einen großen Markt für single pass printer im Plotten, LFP, Etiketten- und Verpackungsdruck geben wird." Peter Barton sieht die Lage noch positiv. ❙

Digitaler Tapetendruck boomt

Igepa hat jetzt „Erfurt Digitaldrucktapeten" in sein Wall Decoration-Programm aufgenommen. Dekorative und werbliche Wandgestaltung gelten als boomende Print-Dienstleistung mit noch gesunden Margen. Mit allen gängigen Tintendruck-Systemen können die Wandtapeten-Materialien bedruckt werden. Eine große Auswahl unterschiedlichster Oberflächenstrukturen ist verfügbar. Igepa-Kunden können neben den Digitaldrucktapeten auch gleich das passende Zubehörpaket mit Tapetenkleister und Tapezierset ordern. Das neue Sortiment reicht von glatten unbeschichteten Digitaldrucktapeten für UV- und Latexdrucker über glatte Inkjet-Medien bis hin zu unterschiedlich geprägten beschichteten Wandbelägen für Eco-Solvent-Systeme. Ohne Inkjet-Coating bieten die Digitaldrucktapeten ein matteres Druckbild, beschichtet liefern sie eine hohe Farbbrillanz und strahlende Leuchtkraft. Die Digitaldrucktapeten haben ein Gewicht von 150 beziehungsweise 195 Gramm pro Quadratmeter, sie sind 0,75 oder 1,524 Meter breit und in einer Länge von 40 oder 50 Metern erhältlich. ❙

INFOS: WWW.IGEPA.DE/CMS/IGEPA-GROUP/DEUTSCHLAND/



Fotos: Joerg Koch

Das mit drei Patentrichtern besetzte Oberlandesgericht München mit dem Vorsitzenden Richter Konrad Retzer (Mitte).

HP UND MEMJET BEENDEN PATENTSTREIT

Die beiden Druckkopfhersteller vergleichen sich und treffen eine „Kreuzlizenz-Vereinbarung". Zuvor hat Memjet der HP mit einem gerichtlichen Vertriebsverbot in Deutschland geschadet.

Der vor Patentgerichten weltweit ausgetragene Druckkopfkrieg zwischen den US-amerikanischen Herstellern Memjet und Hewlett Packard wurde zu Jahresmitte durch einen außergerichtlichen Vergleich beider Parteien in den USA beendet. Ein erneutes Vertriebsverbot für HP-PageWide-Printer ist nunmehr ausgeschlossen.

Beide Unternehmen haben sich auf den Verzicht von weiteren juristischen Schritten im Patentstreit geeinigt, und auf eine gegenseitige Respektierung von Patenten („Kreuzlizenz-Vereinbarung") verständigt. Branchenkenner vermuten, dass HP an seinen lästigen Konkurrenten Memjet eine beträchtliche Ablösesumme hat zahlen müssen, damit dieser seine juristischen Offensiven vor deutschen und amerikanischen Zivilgerichten einstellt.

Memjet war es zuvor gelungen, den Vertrieb von HP-Tintenstrahl-Großformatdruckern der Modellreihe PageWide in Deutschland für eine Dauer von zweieinhalb Monaten zu blockieren. Das Landgericht München erließ eine einstweilige Verfügung, die ein striktes Vertriebs- und Werbeverbot zum Inhalt hatte. Hierdurch erlitt HP einen gewaltigen finanziellen Schaden.

Hewlett Packard wehrte sich sodann mit Erfolg gegen das Verbot. Hiergegen legte wiederum Memjet Berufung ein, über die am 9. Juni vor dem OLG-München öffentlich verhandelt wurde. Der für den 30. Juni anberaumte Verkündungstermin des Oberlandesgerichtes München wurde allerdings aufgehoben. „Wegen Rücknahme des Antrages" durch Memjet als Berufungskläger, lautete die Auskunft einer Gerichtssprecherin gegenüber unserer Redaktion.

motio-Industriemitglied Kisters AG, Europas größter PageWide-Fachhändler, kann seine Kunden jetzt ungestört weiter beliefern. Kisters Manager Thomas Rauh nahm die Botschaft mit großer Freude auf. ❙





oben: Das Beklagtenteam um HP-Rechtsanwalt Dr. Frank-Erich Hufnagel (in schwarzer Anwaltsrobe rechts) aus der Kanzlei Freshfeelds Bruckhaus Deringer. Im Hintergrund auf der Zuschauerbank (links mit rotem Überhang): Pippa Wheeler (Justiziarin HP-Deutschland). **unten:** Memjet-Anwaltsteam auf der Klägerseite.



DAS SOLLTEN SIE WISSEN, WENN IHR ARBEITNEHMER FÜR SIE AUF REISEN GEHT

An Dienstreisen wird bei der Vereinbarung des Arbeitsverhältnisses oftmals überhaupt nicht gedacht.

Eine gesetzliche Definition der Dienstreise gibt es für das Arbeitsrecht nicht. Das Bundesarbeitsgericht beschreibt sie so:
Dienstreise = eine Fahrt des Arbeitnehmers von seiner regulären Arbeitsstätte an einen auswärtigen Ort, an dem ein Dienstgeschäft zu erledigen ist.

Dienstreisen sind also beispielsweise:

- Fahrten zu Kunden oder Lieferanten,
- Anreise und Teilnahme an Tagungen, Kongressen, Seminaren,
- Fahrten zu Dienstbesprechungen in andere Betriebe des Unternehmens oder
- Besuch auswärtiger Veranstaltungen zur beruflichen Weiterbildung.

REISEZEIT IST NICHT IMMER ARBEITSZEIT

Grundsätzlich gelten bei Dienstreisen die Arbeitszeitgrenzen des Arbeitszeitgesetzes (ArbZG), insbesondere die 10-Stunden-Höchstarbeitszeitgrenze nach § 3 Satz 2 ArbZG. Allerdings sind die Wegezeiten für sich betrachtet keine Arbeitszeit im Sinne des ArbZG. So ist beispielsweise die Reisedauer nicht als Arbeitszeit zu berücksichtigen, wenn Sie als Arbeitgeber die Benutzung eines öffentlichen Verkehrsmittels vorgeben und es Ihrem Mitarbeiter überlassen bleibt, wie er die Fahrzeit nutzt. Gleiches gilt für Aufenthaltszeiten am Bestimmungsort, etwa im Hotel. Diese Zeiten zur freien Verfügung gelten ebenfalls nicht als Arbeitszeit.

Etwas anderes gilt nur, wenn der Arbeitnehmer während der Reise auch tatsächlich eine Arbeitsleistung erbringt. Hat er während der Fahrt eine Aufgabe zu erfüllen (z. B. Bearbeitung von Akten, Vor- und Nachbereitung des auswärtigen Termins, aber auch das Führen eines Fahrzeugs), ist die Reisezeit als Arbeitszeit zu werten.

DIESE VERGÜTUNGSANSPRÜCHE HABEN IHRE MITARBEITER

Auch wenn die Reisezeit nicht Arbeitszeit im Sinne des ArbZG ist, muss sie eventuell doch vergütet werden – ob und in welchem Umfang richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls.

1. Reisen innerhalb der Arbeitszeit

Liegen die Reisezeiten innerhalb der betriebsüblichen Arbeitszeit, zahlen Sie Ihrem Mitarbeiter sein reguläres Arbeitsentgelt weiter. Das gilt auch dann, wenn der Mitarbeiter nichts Dienstliches macht und beispielsweise im Zug Zeitung liest.

2. Reisen außerhalb der Arbeitszeit

Häufig benötigt Ihr Mitarbeiter zusätzliche Zeit für Dienstreisen, die über seine betriebsübliche Arbeitszeit hinausgeht. Dabei sind 3 Fälle zu unterscheiden:

1. Haben Sie Ihren Mitarbeiter angewiesen, während der Reise zu arbeiten (Aktenstudium, E-Mails schreiben, Fahrzeug lenken etc.), müssen Sie ihm die Zeit als Arbeitszeit vergüten.
2. Verbringt Ihr Mitarbeiter während der Dienstreise Zeit mit privaten Aktivitäten (Essen, Schlafen etc.), vergüten Sie diese Zeiten nicht.
3. Ist Ihr Mitarbeiter während der Dienstreise keiner Arbeitsbelastung ausgesetzt (Schlafen auf der Heimreise im Zug), aber trotzdem in seiner Freizeitgestaltung eingeengt, bestimmen Sie eine zusätzliche Vergütung nach billigem Ermessen.

DAS GILT FÜR DIE ERSTATTUNG VON REISEKOSTEN

Die erforderlichen Kosten, die im Zusammenhang mit der Dienstreise entstehen, tragen grundsätzlich Sie als Arbeitgeber. Voraussetzung für Ihre Erstattungspflicht ist aber, dass die Aufwendungen nicht bereits durch das Arbeitsentgelt bzw. eine sonstige zusätzliche Zahlung abgegolten oder als persönliche Aufwendungen einzuordnen sind.

Kosten, die Sie als Arbeitgeber tragen, sind:

- Fahrt- und Unterkunftskosten,
- Kosten für Verpflegungsmehraufwendungen,
- Kosten für einen Verteidiger bei schuldloser Verursachung eines Verkehrsunfalls.

Nicht ersatzfähige Aufwendungen sind dagegen:

- Fahrtkosten zwischen Privatwohnung und regelmäßiger Arbeitsstätte,
- Geldstrafen und Bußgelder,
- Kosten der privaten Lebensführung (beispielsweise Zigarettenkauf beim Betanken des Dienstwagens).

SONDERFALL

Dienstreisen mit dem Privat-Pkw

Eine arbeitsrechtliche Verpflichtung Ihrer Mitarbeiter zur Nutzung des eigenen Pkw für Dienstreisen besteht grundsätzlich nicht. Nutzen die Mitarbeiter jedoch ihre Privatwagen auch für dienstliche Fahrten, kann Sie als Arbeitgeber eine Haftung für am Pkw des Arbeitnehmers entstandene Sachschäden treffen, wenn:

- der Schaden auf einer dienstlich veranlassten Fahrt eingetreten ist,
- der Mitarbeiter sein Auto für Sie in Ihrem Aufgaben- und Betätigungsbereich eingesetzt hat,
- die Nutzung des Privatwagens mit Ihrer Billigung geschehen ist und
- der Arbeitnehmer für die Nutzung keine besondere, über die steuerrechtliche Kilometerpauschale hinausgehende Vergütung erhält.

Dieses Risiko können Sie jedoch durch den Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung über die dienstliche Nutzung des Privatwagens eindämmen.

WAS BRINGT MIR DIE MITGLIEDSCHAFT IM VERBAND?

Die Vorteile
auf einen Blick

Branchen-Netzwerk regional und national
Mitglieder profitieren vom leistungsstarken motio-Netzwerk. Auf regionalen Treffen und der Jahrestagung wird Branchenwissen vermittelt und Erfahrungen werden ausgetauscht.

20 % Rabatt auf jährliche VG-WORT-Abgabe
Ein Betrieb mit 5 Mitarbeitern spart durch diesen WKM-Rabatt durchschnittlich 200,– € im Jahr, ein 15-Mitarbeiter-Betrieb sogar 500,– €.

Kundenvorlagen und Originale sind versichert
Ein Gruppen-Sachschadens-Versicherungsschutz hilft bei Beschädigung, Zerstörung oder Verlust von Vorlagen des Kunden im Einzelfall bis zu 15.000,– €.

Einkaufsvorteile
Vom Blatt Papier, über Tinte und Digitaldrucksysteme bis hin zu Kraftfahrzeugen vermittelt der Verband einen stark vergünstigten Einkauf (separater Beitrag).

Kostenfreie Rechtsberatung
Unsere Verbandsjustitiarin bietet eine kostenfreie telefonische Erstberatung auf allen gängigen Rechtsgebieten.

Lohnempfehlungen
motio-Mitgliedsunternehmen unterliegen keinem Tarifvertrag. Der Verband erarbeitet Lohnempfehlungen, an denen sich die Mitglieder bei der Festsetzung der Löhne und Ausbildungsvergütungen orientieren können.

WiKi-Repro
Eine Wissensdatenbank zu den wichtigsten Branchenthemen steht den Mitgliedern online zur Verfügung, z. B. Arbeitsrecht, Steuervorteile, Verträge etc.

Verbandszeitschrift „motio – Magazin für Print · Scan · Medienkommunikation“
Brancheninformationen, Produktvorstellungen, Erfahrungsberichte, Marktbeobachtung.

Qualitätsmanagement-Handbuch und Zertifizierung
Der Verband bietet seinen Mitgliedern ein umfangreiches Handbuch zum Qualitätsmanagement. Mit Muster-Verfahrensanweisungen können betriebliche Strukturen eines Druck-Dienstleistungs-Unternehmens optimiert werden. Darüber hinaus bietet der WKM eine äußerst kostengünstige Zertifizierung nach „re-QM“, dem anerkannten Gütesiegel der Branche.

Verbandsinterne Rundschreiben: „motio Infomail“
Der Newsticker für Mitglieder: aktuelle Neuigkeiten aus dem Verband und der Branche.

Wir kümmern uns …
Schwierigkeiten mit Behörden und Lieferanten? Der Verband steht Ihnen zur Seite. Da wir zu den Spitzen der wichtigsten Lieferanten einen intensiven Kontakt pflegen, lassen sich Probleme häufig auf dem kurzen Dienstweg lösen.
Wir haben gute Beziehungen in Politik und staatliche Verwaltungen hinein. Wir sind als Verband dort hervorragend vernetzt und sichern Ihre Interessen.

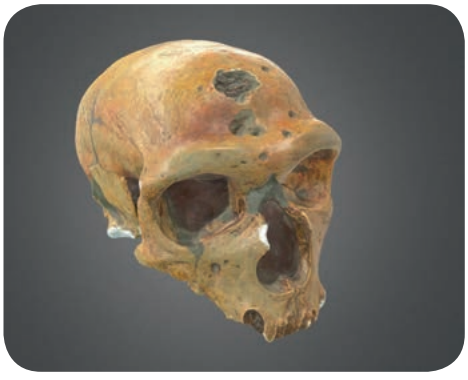
Weiterbildung
Der Verband vermittelt im In- und Ausland bei führenden Branchenunternehmen Praktika. Er bietet seinen Mitgliedern Seminare und Workshops zu technischen und kaufmännischen Themen.

WAS HABE ICH VOM „NETZWERK MOTIO“?

3D-SCANNEN MIT NIEDRIGER EINSTIEGSHÜRDE

Eine junge Firma aus Kaiserslautern lenkt die Aufmerksamkeit der 3D-Branche auf sich. Drei Machertypen haben sich zu einem Unternehmen zusammengetan: Dr. Johannes Köhler, Bernd Krolla und Dr. Tobias Nöll. Und das haben sie „3Digify Technologies" genannt. Ein Startup, welches Scanninglösungen zur Digitalisierung von Objekten entwickelt und vertreibt. Auf den motio-Netzwerktagen sind die Pfälzer mit ihrer 3D-Scanlösung vertreten.









Diese und weitere animierte Beispielscans unter: https://3digify.com/example

Das Kernprodukt ist eine Software, mit deren Hilfe sich professionelle und flexibel skalierbare 3D-Scanninglösungen konzipieren lassen. Hierzu werden handelsübliche Kameras und Videoprojektoren mit einem Computer verbunden. Gleichzeitig ist es ebenfalls möglich, Spezialhardware für besondere industrielle Anwendungsszenarien zu nutzen. 3Digify übernimmt deren Ansteuerung und verarbeitet die entstehenden Daten zu einem 3D-Modell. Ein solcher Aufbau ermöglicht verschiedensten Anwendern digitale, dreidimensionale Abbilder von Objekten in professioneller Qualität zu erstellen. 3Digify bedient damit das stark steigende Interesse an 3D-Inhalten zur Verwendung für Werbung, Unterhaltung, Qualitätskontrolle, Reverse Engineering oder Dokumentationszwecke und ermöglicht, druckbare CAD-Modelle für die sich derzeit stark verbreitende 3D-Drucktechnologie bereitzustellen.

Das innovative Plug-and-Play Konzept von 3Digify ermöglicht es dem Anwender, den 3D-Scanner durch Auswahl der Komponenten individuell an die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Notwendig sind dazu mindestens eine Kamera und ein Videoprojektor. Optional können weitere Komponenten wie zusätzliche Kameras, Drehteller oder Beleuchtung verwendet werden. Im Gegensatz zu bisher existierenden Scanlösungen können alle Komponenten vor und während des Scanvorgangs frei positioniert werden. Sowohl bei der Planung des Scanners als auch bei der Preisgestaltung bietet 3Digify somit nie dagewesene Flexibilität.

3Digify Technologies wendet sich mit einem skalierbaren, internationalen Onlinevertrieb an Freiberufler und Klein- und mittelständige Unternehmen. Dabei kann jeder Nutzer entsprechend seiner individuellen Anforderungen ein passendes Softwarepaket erwerben und die notwendige Hardware selbst zusammenstellen. Im Geschäftsbetrieb ist die skalierbare Softwarelösung von einem einzelnen Aufbau aus auf



Drei Machertypen haben sich zu einem Unternehmen zusammen getan (v.l.): Dr. Johannes Köhler, Dr. Tobias Nöll und Dr. Bernd Krolla.



Ein exemplarischer 3D-Scanner, konstruiert mit Hilfe von zwei Kameras, einem Projektor sowie einem Drehtisch mit Objekt. Die entwickelte Software 3Digify erlaubt eine flexible Auswahl und Anordnung der Geräte, übernimmt deren Ansteuerung und verarbeitet die entstehenden Daten automatisch.

viele parallel betriebene Einheiten stufenlos erweiterbar. Die entwickelte Software ist das Ergebnis mehrjähriger Forschungsarbeit und wurde mit ersten Pilotkunden intensiv getestet.

SPANNENDE GRÜNDUNGSVORGESCHICHTE

Das Gründungsteam forschte mehrere Jahre an den eng kooperierenden Forschungsbereichen „Erweiterte Realität" der TU Kaiserslautern und „Augmented Vision" des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz (DFKI gGmbH) und lernte sich im Rahmen dieser Arbeiten kennen. 3Digify ist das Produkt dieser Kooperation.

Die Forschungsschwerpunkte des Projekts lagen dabei auf der vollständigen optischen Vermessung von Oberflächen. Zusätzlich zur traditionellen Erfassung von Form und Farbe wurden dabei insbesondere neuartige Möglichkeiten zur Akquise des Reflektanzverhaltens erforscht. Diese erweiterte Erfassung ermöglicht es, Objekte in jeder beliebigen virtuellen Umgebung fotorealistisch wiederzugeben, und stellt eines der technologischen Alleinstellungsmerkmale der entwickelten Software dar.

Die Idee hinter 3Digify entstand nach einer Feldstudie, bei der Referenzobjekte hochgenau vermessen werden mussten. Dazu wurde eine Reihe professioneller, kommerziell verfügbarer Scansysteme verwendet, sowie eine an der TU Kaiserslautern und am DFKI entwickelte Technologie in Form eines aus handelsüblichen Komponenten selbst konstruierten Scanners. Es stellte sich heraus, dass mit diesem Aufbau zu wesentlich günstigeren Konditionen Rekonstruktionen von deutlich höherer Qualität angefertigt werden können. Angebote von Dienstleistern zum Anfertigen einzelner hochwertiger Scans lagen teilweise sogar mehrfach über den Kosten des eigenen Scanners. Aus diesen Beobachtungen heraus entstand schließlich die Idee, diese hochpräzise und flexible Messtechnik kommerziell verfügbar zu machen.
Ein erster Prototyp wurde auf der CeBIT 2015 erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Die Resonanz war überwältigend positiv. Von hohem Interesse waren vor allem die bestechende Einfachheit und Flexibilität des Aufbaus, das Baukastenprinzip sowie die Qualität der Rekonstruktionen. Auf dieser und folgenden Messen konnten zahlreiche Kontakte zu Firmen hergestellt werden, für die 3Digify kommerziell interessant ist.

Mit der von 3Digify entwickelten Softwarelösung ist es möglich, reale Objekte digital verfügbar zu machen. Diese digitale Verfügbarkeit wird typischerweise lokal auf dem PC des Kunden in Form von standardisierten 3D-Dateiformaten (.stl, .obj, .ply, …) oder online durch Darstellung im Browser (i-frame, onebox, …) verfügbar gemacht. Diese digitale Verfügbarkeit realer Objekte stellt den eigentlichen Mehrwert für den Kunden dar und ist unter Verwendung der erstellten Softwarelösung beispielsweise durch Dienstleister wie im folgenden Abschnitt realisierbar:

VIER ALLEINSTELLUNGSMERKMALE

Aus Sicht der Gründer unterscheidet sich 3Digify durch folgende Alleinstellungsmerkmale (USPs) von etablierten Scanlösungen:
Höhere Flexibilität: 3Digify bindet die zum Scannen benötigte Hardware nicht an die Software. Dies ermöglicht zusammen mit technischer Innovation (Kalibrierung) eine völlig flexible Planung des Scanners, der Kunde bestimmt Preis, Qualität und Aufbau der Hardware selbst.

Höhere Qualität zu niedrigerem Preis: Die Qualität eines Scanners hängt neben guter Software maßgeblich von der Hardwarequalität ab. Etablierte Hersteller bieten fast ausschließlich integrierte Lösungen an und lassen sich bessere Hardware unverhältnismäßig hoch bezahlen. Durch die Trennung von Hard- und Software ist 3Digify in der Lage, die Qualitätssteigerungen von besserer Hardware zum Selbstkostenpreis an den Kunden weiterzugeben.

Optimierte Ausgabedaten: Die Ausgabedaten von 3Digify sind bereits stark optimiert und können auf Grund der geringen Größe nicht nur lokal zu messtechnischen Aufgaben herangezogen, sondern bspw. auch direkt per Internet veröffentlicht oder digital versendet werden.

Erfassung von Materialeigenschaften: 3Digify bietet erstmals die Möglichkeit, zusätzlich zur Geometrie auch Reflektanzeigenschaften zu vermessen und damit den Realismus bzw. die Qualität der Rekonstruktionen maßgeblich zu steigern.

SKALIERBARKEIT

3Digify besteht aus zwei Anwendungen: Ein Programm zum Durchführen der Aufnahme (Aufnahmeanwendung) und ein weiteres zur eigentlichen Berechnung der 3D-Informationen (Rekonstruktionsanwendung). Mehrere Instanzen dieser Anwendungen können parallel betrieben werden und ermöglichen somit erstmals das wirtschaftliche Scannen großer Objektzahlen (Abbildung 5).

Die vornehmliche Zielgruppe von 3Digify sind Anwender, die 3D-Rekonstruktionen von real existierenden Objekten benötigen und für die aktuelle Lösungen zu teuer sind bzw. nicht die gewünschte Qualität liefern. Die Gründer sehen maßgeblich die im folgenden genannten Zielkunden:

Dienstleistungsbranche: Sowohl im Bereich 3D-Druck als auch 3D-Scanning bieten zahlreiche Firmen Dienstleistungen an. Scandienstleister nutzen in der Regel verschiedene Systeme und können ihr Portfolio mit 3Digify um eine günstige, hochwertige und flexible Lösung erweitern. Den Gründern liegen außerdem Anfragen von Druckdienstleistern vor, die mit Hilfe von 3D-Scannern die Möglichkeit zur Replikation von Objekten bzw. die Fertigung von Ersatzteilen anbieten wollen.

Kunst und Kultur: Museen sind in der Lage, mit Hilfe von 3Digify Kunstsammlungen mit höchster Qualität zu digitalisieren und z.B. in virtuellen Ausstellungen verfügbar zu machen. Die Flexibilität des Scanningsetups ermöglicht hierbei das Scannen von Exponaten verschiedenster Größe. Ein Versicherungsschutz wertvoller Exponate für den Transport zu Scandienstleistern ist häufig für Museen mit großem Aufwand verbunden, entfällt jedoch bei der Nutzung von 3Digify da die Objekte vor Ort direkt digitalisiert werden können.

Computeranimationsbranche: Digital Artists können mit Hilfe von 3Digify bspw. für Marketing und Werbung benötigte reale Gegenstände deutlich schneller als bisher digitalisieren. Im Austausch mit Branchenexperten wurde eine typische Reduktion des Arbeitsaufwands von 2 bis 3 Arbeitstagen auf 2 bis 3 Arbeitsstunden identifiziert.

E-Commerce: In Onlineshops und Verkaufsplattformen werden Produkte derzeit fast ausschließlich durch Fotos präsentiert. Durch die Verwendung von 3D-Modellen entsteht ein Mehrwert, da der Kunde das Produkt frei bewegen und von allen Seiten betrachten kann. Die von 3Digify ermöglichte fotorealistische Wiedergabe von Objekten ist in diesem Anwendungsbereich besonders wichtig.

Kleine und mittlere Unternehmen: In technischen Produktionsabläufen kann 3Digify zur Qualitätskontrolle eingesetzt werden. Dieser Markt wird zwar bereits von einigen großen Anbietern bedient, die Gründer stehen jedoch in Kontakt mit mittelständigen Unternehmen, für die solche Systeme nicht finanzierbar sind und die daher Interesse an einer Nutzung der entwickelten Scantechnologie haben. I

Kleinanzeige

Für Ihre Kleinanzeigen berechnen wir 25,– €. Dieser Betrag beinhaltet eine 1-spaltige Anzeige bis zu 10 Zeilen. Jede weitere Zeile kostet 5,– €.

Verkauf

1. Farbdrucker / -kopierer Xerox DC 242 mit Efi-Rip und Papiergroßmagazin zu verkaufen. Zählerstände: S/W 90.000; Farbe 620.000. Noch in Betrieb; Wartungsvertrag am 31. Mai ausgelaufen. Preis: € 2.500,– (VB).

2. Farbdrucker / -kopierer Ricoh MPC 6000 mit Efi-Rip und Großpapiermagazin zu verkaufen. Zählerstände: S/W 3.250.000 und Farbe 840.000. Noch in Betrieb; Laufender Wartungsvertrag. Preis: € 2.500,– (VB).

3. Großformatdrucker / -kopierer S/W Rowe RCS 6000 mit Scanner zu verkaufen. Zählerstände: LM 290.000 und QM 200.000. Laufender Wartungsvertrag; noch in Betrieb. Preis: € 2.500,– (VB). Tel. 0251 922010

Richter & Menzel: PUR- und Hotmelt-Klebebinder von RIGO

Nach einer erfolgreichen Einführungsphase von zwei Jahren übernimmt die Richter & Menzel GmbH aus Neukirchen in Sachsen die exklusive Vertretung für PUR- und Hotmelt-Klebebinder des Herstellers RIGO in Deutschland.

„Wir können als deutsche Vertretung des ungarischen Herstellers RIGO eines der interessantesten PUR-Klebebinder-Systeme mit geschlossenem Düsensystem für kleine und mittlere Auflagen anbieten", erklärt Jörg Richter. Diese Einzangen-Klebebinder benötigen außer dem Verschließen der Düse zum Schichtende nahezu keinen Reinigungsaufwand, wodurch auch im Unterschied zu offenen Systemen kaum Klebstoffverlust entsteht. Je nach Anforderung stehen drei Modellvarianten mit manuellem oder automatischem Umschlaganleger und mit automatischer Auslage zur Verfügung. Damit sind die Binder je nach Modell für Bindevolumen von 1 bis 10.000 Bindungen prädestiniert. Alle Modelle sind auch als Hotmelt-Variante verfügbar.

Die Klebebinder LAMIBIND, MEGABIND und PerfectBinder besitzen alle Features, welche heute an moderne Klebebinder gestellt werden. „Wohlgemerkt, wir reden hier über nahezu wartungsfreie Klebebinder mit PUR-Düsensystem ab 19.990 Euro, eine noch größere Flexibilität ist derzeit auf dem Markt kaum zu finden", betont der Geschäftsführer. Fräse und Rückenbearbeitung für Einzelblatt und Falzbögen sind ebenso wie eine aktive Seitenbeleimung mit PUR-Düse laut Jörg Richter ein absolutes Muss, wenn man damit langfristig verkaufs- und wettbewerbsfähige Produkte herstellen möchte. Bei allen Modellen rundet die zentrale Bedienung über einen Touchscreen den Komfort ab.

Auch wenn unbestritten zahlreiche Anwendungen mit Hotmelt-Klebstoffen angefertigt werden können, ist und bleibt der PUR-Klebstoff für viele Produktanforderungen die einzige Lösung.

Für motio-Mitglieder besonders interessant ist der LAMIBIND 340, der den Einstieg in die professionelle PUR-Klebebindung bereits ab 19.990 Euro ermöglicht.

Weitere Informationen erhalten Sie direkt bei:
RICHTER & MENZEL GmbH
Servicetelefon 0371/2 80 20 90
E-Mail kontakt@richter-menzel.de



DER HISTORISCHE RÜCKBLICK



Der Lichtpauser

Aus unseren Verbandsmitteilungen

Jahr 1950: Blue Printer-Reklame in den USA als Vorbild

Willy Größchen aus Dortmund schreibt: „In unserem Gewerbe gehen uns die Amerikaner mit gutem Beispiel voran. Was unser Bruderverband in Amerika, die International Association Blue Print and Allied Industries in Chicago, allmonatlich an Unsummen für gemeinsame Werbung herauswirft, ist gewaltig. Die Zeitschrift „The international Blue Printer" erscheint allmonatlich in großer Aufmachung auf Kunstdruckpapier – ohne Umschlag – 36 Seiten stark. Durch diese Werbung haben es unsere Kollegen in den USA fertiggebracht, daß das Wort ‚Blue Printer' in den Vereinigten Staaten ein Begriff geworden ist, der weit über den Rahmen der einfachen Blaupause hinausgeht."
Größchen macht auch Vorschläge, wie die Werbung in Deutschland auszusehen hat: „Nur der Fachmann bietet die Gewähr, daß wertvolle Originale anständig behandelt und fachmännisch bearbeitet werden. Daher laßt nur bei unseren Mitgliedern arbeiten!" (aus „Der Lichtpauser", November 1950)

NIC HEIMBUCH IST VON HP PAGE WIDE BEGEISTERT

Das Essener motio-Mitglied hat sich kürzlich einen Großformatdrucker HP PageWide XL 8000 mit Online-Falter zugelegt. Sein Auftragsvolumen ist mittlerweile derart angewachsen, dass eine Neuanschaffung von Hardware notwendig wurde. Hohe Produktivität, niedrigere Kosten bei schnelleren Durchlaufzeiten und ein einziges Ausgabegerät für sowohl schwarz-weiße als auch farbige Ausdrucke waren ihm bei der Printerauswahl entscheidend.

„Ich habe mir die drei Anbieter von Großformat-Hochleistungsprintern in den letzten Monaten angesehen. Dabei war mir stets ein geringer Wartungsaufwand sehr wichtig," so Nic Heimbuch. Der noch junge Geschäftsführer der Repro-Terminal Kunz & Heimbuch GmbH führt bereits in der dritten Generation einen solchen Branchenbetrieb. Sein verstorbener Vater Klaus Heimbuch war einst über viele Jahre Vorstandsmitglied des Verbandes, Sohn Nic engagiert sich heute ebenso im motio-Netzwerk.





oben: Unternehmer **Nic Heimbuch** aus Essen
unten: exakt gefaltete Pläne produziert

Der Betrieb Repro-Terminal ist Dienstleister für Kopier-, Druck- und Scanaufträge, überwiegend für Firmenkunden. Die steigende Nachfrage nach farbigen CAD-Ausdrucken sorgte bereits 2011 dafür, die bis dato eingesetzten monochromen LED Großformatdrucker auszumustern. Bis zur Inbetriebnahme des HP PageWide Druckers mit Online-Falter im Mai dieses Jahres setzte der Betrieb auf wachsbasierende Farbsysteme. Mit ausschlaggebend für den Wechsel auf ein HP PageWide-System waren der Vergleich der Produktionskosten insbesondere beim Flächendruck und das fehlende Potenzial, zusätzliche Volumina über das alte System abwickeln zu können. „Beim vollflächigen Druck sind mir früher die Kosten explodiert. Das Preis-/Leistungsverhältnis von PageWide kann sich sehen lassen" so Heimbuch. Bevor die Investitionsentscheidung zugunsten der PageWide getroffen wurde, hat der Vollblutunternehmer aus der Industriemetropole ein anderes Inkjet-System unter die Lupe genommen, bei dem der Druckkopf ebenfalls über die gesamte Seitenbreite reicht. Die Vorteile des HP Systems lagen jedoch auf der Hand: zum einen ermöglicht der Einsatz von pigmentierten Tinten wasser- und lichtechte Ausdrucke. Zum anderen sind die eingesetzten Druckköpfe auf maximale Produktivität ausgelegt (die erwartete Lebensdauer eines Druckkopfs liegt bei über 30 Litern), so dass auch große Druckjobs von mehreren hundert Seiten produziert werden können, bevor sich der vollautomatische Reinigungszyklus initialisiert.

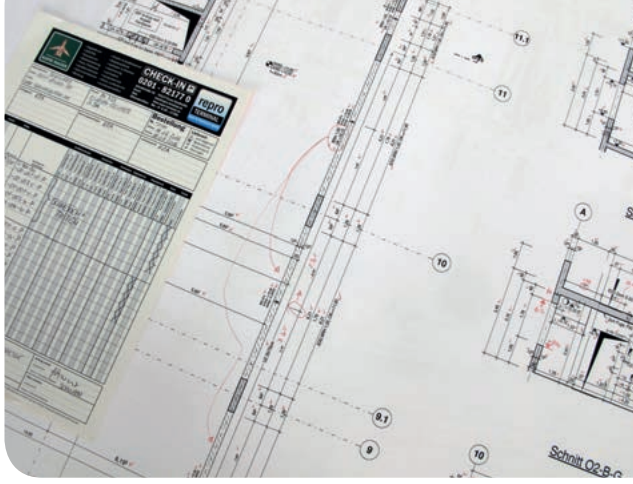
Sehr zufrieden äußert sich Heimbuch über die Zuverlässigkeit der Komplettlösung. In seinem Betrieb laufen die Maschinen als „Vollautomaten", d.h. inklusive Online-Falter und Heftstreifenautomat, um manuelle Schritte in der Weiterverarbeitung zu minimieren. „Was ich an der Maschine wirklich zu schätzen weiß, ist der geringe Wartungsaufwand im täglichen Betrieb. Wir schalten das Gerät morgens ein, drucken den ganzen Tag, schalten es wieder aus und am nächsten Tag produziert die Maschine in derselben Qualität weiter."

Heimbuch beeindruckt die Geschwindigkeit von bis zu 30 A1 Seiten pro Minute. Die Tintenpatronen fassen 775 ml und sind doppelt integriert. Sobald eine Patrone leer ist, wechselt der Drucker automatisch zur zweiten Patrone



HP-PageWide-Druckkopfeinheit

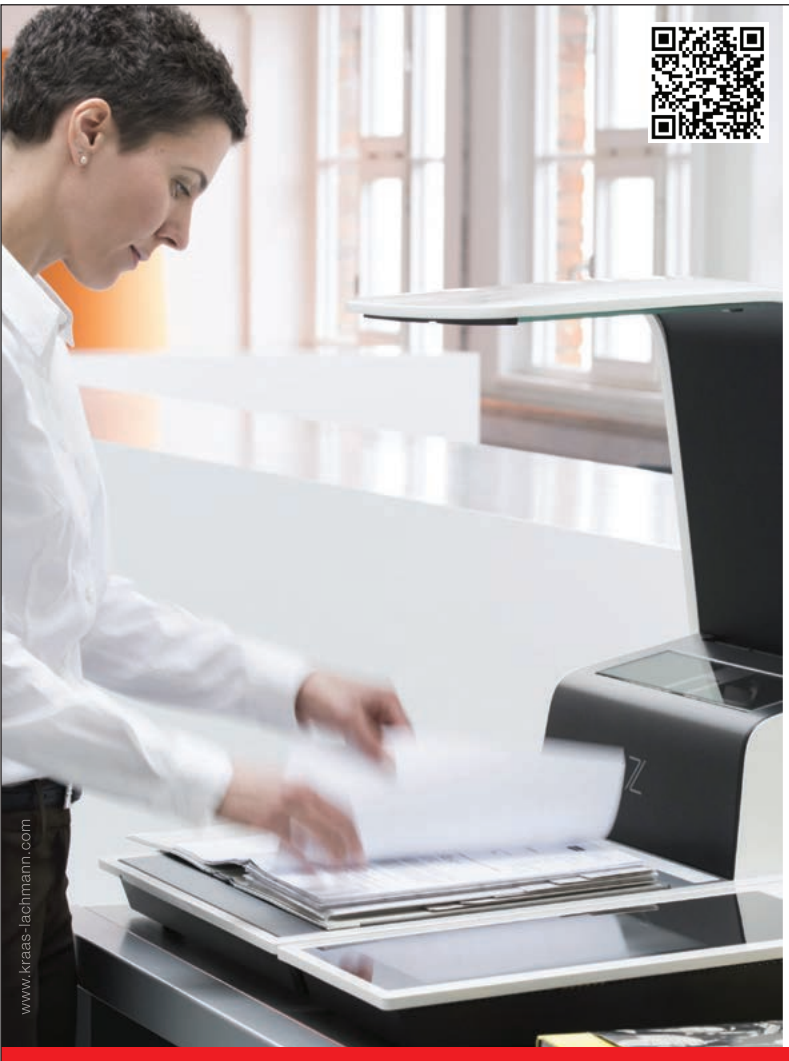




der gleichen Farbe. Dasselbe Prinzip herrscht bei der Verfügbarkeit des Papiers: Bis zu sechs Medienrollen mit einer Gesamtlänge von bis zu 1.200 Metern werden automatisch durchgewechselt und sorgen für durchgehende Produktivität auf einem neuen Niveau.

Für die Zukunft geht Heimbuch davon aus, dass nicht nur die monochromen LED-Drucker komplett von Farbsystemen abgelöst werden; er rechnet auch mit einer weiter gehenden Konsolidierung der eingesetzten Drucksysteme: „Anstelle von mehreren unterschiedlichen Großformatdruckern, die für bestimmte Anwendungen optimiert wurden, werden in Zukunft nur noch ein oder zwei Drucker benötigt: ein PageWide XL und dann noch ein Drucker für Applikationen aus dem Fine-Art-Bereich."

Die Beratung und Installation des PageWide XL 8000 Großformatdruckers mit Online-Falter erfolgte durch die Kisters AG (Standort Duisburg). Kisters ist motio-Industriemitglied und zertifizierter Fachhandelspartner, die PageWide XL Systeme flächendeckend in Deutschland vertreiben. „Das hat absolut super funktioniert," erinnert sich Heimbuch. ❙



Spart Zeit, spart Geld, sieht gut aus: zeta!

Clevere Dokumentenerfassung im Officebereich geht mit dem zeta ganz einfach: Dokument aufschlagen, von oben scannen, Scan weiterverarbeiten, versenden, speichern oder ans ECM übergeben. Der Office-Scanner zeta stört sich nicht an Heftklammern, Ordnerbügeln oder Ringbindungen, denn seine intelligente Caturing-Software entfernt diese automatisch in den Daten. Das Arbeiten mit dem eleganten zeta ist nicht nur bequem, sondern spart bis zu 50 Prozent Zeit. Probieren Sie's aus.

reddot design award winner 2012

Focus Open 2013 Special Mention

product design award 2014

GRAND PRIX BANQUE & INNOVATION

ZEUTSCHEL

www.zeutschel.de/zeta

ROTH + WEBER SETZT AUF TONER: GROSSFORMAT-FARBDRUCKER „COLORPRESS“ KOMMT IN 2017

ROWE baut den ersten Großformat-Colorprinter made in Germany. Bislang war der Hersteller aus dem Siegerland lediglich mit Schwarz-Weiss-Plottern und Faltmaschinen im Markt vertreten. Jetzt drängt das inhabergeführte Familienunternehmen in einen heiß umkämpften Markt.





In derselben Hochleistungs-Liga tummeln sich bereits die Mitspieler Océ Color Wave, KIP Color 800 und HP PageWide XL. Die Merkmale des neuen ROWE-Printers „ColorPress“ sind: Highspeed, UV-resistent, wasserfest und dokumentenecht. Im Gegensatz zu Canon, HP und Xerox hat sich Roth & Weber-Inhaber Johannes Roth für ein Pulvertoner-Druckverfahren entschieden. Den passenden Online-Falter baut er ebenso selbst. Der Produktionsstart wird für 2017 angekündigt.

Auf der DRUPA-Messe präsentiert ROWE mit der neuen ROWE ColorPress eine Familie von Highspeed Großformatdruckern mit neuesten Technologien. Das neue Design fällt ins Auge: hochmodern, harmonisch und ausgesprochen wertig, mit beleuchtetem Logo. Die ColorPress Serie ist von ROWE für höchste Druckvolumina konzipiert worden. Alle Ausdrucke sind in einer brillanten Qualität und selbst in Verbindung mit Normalpapier zu 100 Prozent dokumentenecht, UV-resistent und wasserfest. „Konkurrenzlos niedrig“ sollen auch die Druckkosten sein. Genaue Zahlen über Verbrauchskosten sind bis heute nicht erhältlich.

Das System benötigt weder Spezialpapier für den hochwertigen Posterdruck, noch müssen die Druckköpfe getauscht werden. Alle Ausdrucke sind vollständig trocken – ideal für das Online-Falten. Die ROWE ColorPress Familie ist vielfältig erweiterbar. Neben mehreren MFP-Lösungen stehen unter anderem drei neu entwickelte Online-Faltsysteme und ein Stacker zur Verfügung.

Der neue Großformatdrucker unterstützt nicht nur technisch orientierte CAD-, GIS,- AEC- und Produktionsanwendungen von Ingenieuren, Architekten, Bauunternehmen oder öffentlichen Einrichtungen. Auch für den Einsatz in Plotservice- und Digitaldruck-Betrieben ist die ROWE ColorPress bestens geeignet. Kunden, die vollfarbige Poster für den Außenbereich oder den POS benötigen, profitieren von der Lichtbeständigkeit und Wasserresistenz der Ausdrucke. Dank der neuen tonerbasierten LED-Drucktechnologie gehört die Wellenbildung von Vollflächenausdrucken ab sofort der Vergangenheit an. Auch bei der Verwendung von Normalpapier sind Farb- und Schwarz-Weiß-Ausdrucke der ROWE ColorPress dokumentenecht nach ISO 12757-2. Somit erfüllt die ROWE ColorPress uneingeschränkt alle Anforderungen dieser wichtigen Norm.

2, 3, 4 ODER 6 AUTOMATISCHE ROLLEN UND EINZELBLATTZUFUHR
Die ColorPress Serie ist für alle Druckvolumina konzipiert. Deshalb bietet ROWE mehrere Modelle mit unterschiedlichen Druckgeschwindigkeiten an. Zusätzlich wählt der Kunde zwischen 2, 3, 4 oder 6 automatischen Rollen, Rear- oder Front Delivery Tray. Alle Ausdrucke sind – auch beim Vollflächendruck – trocken und können perfekt online gefaltet werden. Digitaldruck-Dienstleister mit großen Druckvolumina optimieren auf diese Weise ihren Workflow. Das System wird über eine intuitiv verständliche Software bedient, deren Funktionsumfang auf die Bedürfnisse des Anwenders skalierbar ist. Dank des von ROWE entwickelten Controllers lassen sich alle ROWE ColorPress Systeme nahtlos in jede Hard- und Softwarearchitektur einbinden.

PASSENDER ONLINE-FALTER
Im Gegensatz zu seinen Wettbewerbern Xerox, HP und KIP, die ES-TE-Falter einsetzen, baut Roth & Weber die passende Faltmaschine selbst. Es können komplette Sätze DIN A0 – DIN A4 ausgegeben werden. Auch der Druck von DIN A4-Formaten innerhalb eines Zeichnungssatzes ist problemlos möglich. Alle Ausdrucke sind – auch bei Vollflächendruck – zu 100 Prozent trocken. Auch für Posterdrucke und das anschließende Online-Falten sind keine Spezialpapiere erforderlich. ❙

AUTOMATISCHE DIGITALE STANZE VON MEDACOM: I-MARK

Das i-Mark-System als digitale Stanze ist ideal für die Produktion von Aufklebern und Etiketten in kleinen und mittleren Auflagen. Der mittelhessische Anbieter Medacom präsentiert auf den motio-Netzwerktagen das Stanzgerät.

Das System besteht aus einer automatischen Einzelblattzuführung, verarbeitet Standardformate von A4 bis SA3 und fügt sich so als optimale Ergänzung zu Druckmaschinen in Print-Betrieben ein. Bis zu 120 Blatt fasst die automatische Zuführung, nimmt über Vakuum die einzelnen Bögen auf und führt sie sicher der Schneideeinheit zu. Anhand mitgedruckter Referenzmarken, die über eine CCD-Kamera ausgelesen werden, liefert der i-Mark exakte Ausschnitte und passgenaue Aufkleber und Etiketten. Vorgefertigte Templates in A4, A3 und SA3 machen die Vorbereitung der Dateien zum Kinderspiel.

Mit der digitalen Stanze i-Mark kann neben dem Anschnitt für Klebefolien auch ausgeschnitten werden, wie es für Visitenkarten, Freiformkarten, kleine Schachteln und Verpackungsmuster erforderlich ist. Dabei kann Papier mit einer Grammatur von 150 Gramm bis 350 Gramm verarbeitet werden. ❙

i-Mark Systemdaten

MAX. MEDIENGRÖSSE	35 x 50 cm
PAPIERVERARBEITUNG	100 bis 350 g
MAX. SCHNEIDEKRAFT	2.94 N (300 g) in 31 Stufen
VERARBEITUNGSGESCHWINDIGKEIT	ca. 30 bis 40 Sekunden / Bogen
MAX. SCHNEIDEGESCHWINDIGKEIT	600 mm/s in alle Richtungen
ZUFÜHRUNG	Vakuum-Ansaugung
ANTRIEB	Servomotor
SCHNITTSTELLEN	USB
SOFTWARE	i-Mark (englisch)
HANDBUCH	deutsch
KONTURSCHNITTFUNKTION	automatische Passermarken-Erkennung
KONTURGENAUIGKEIT	< +/– 0,2 mm



LED trifft Print

Ultradünne LED-Leuchtplatten für die Druck- und Werbeindustrie präsentiert die Baumgarten Handelsvertretung unter dem Label „LED trifft Print“ auf den motio-Netzwerktagen.
„Durch eine Lieferung von Klapprahmen mit LED-Seiteneinspeisung wurde unser Interesse als Elektroniker an der LED-Technik geweckt, sagt Uwe Baumarten. Schnell hatte er Zulieferer in Deutschland gefunden, die von den Möglichkeiten, die die LED Technik in Verbindung mit großformatigem Plattendruck auf Glas oder Acryl und der Seiteneinspeisung mit LED Technik bieten, begeistert waren. So hat Baumgarten gemeinsam mit seinen Zulieferern Acrylglasplatten mit LED Seiteneinspeisung entwickelt. Er erreichte eine perfekte Ausleuchtung über die



gesamte Fläche, neutrale Farbwiedergabe, geringen Stromverbrauch und eine Materialstärke ab 4 mm.
Viele ältere aber sehr gute Plakatträgersystems sind mit seinen LED-Platten seit 2012 nachgerüstet worden. Aufgrund der hohen Energie- und Ressourceneinsparung hat Baumgarten 2015 erfolgreich am Effizienzpreis NRW teilgenommen. Ein Druck in Kombination mit einer Baumgarten-LED-Leuchtfläche befindet sich in der Anmutung auf demselben Level wie Monitore und Digital Signage und lässt sich deshalb auch gut kombinieren. Baumgarten liefert: Plakatträgersysteme, Schaufensterleuchtkästen, Stoffhinterleuchtungen, Museumsausstattung, Fliesenspiegel, Konturenschnitte nach gestellten Dateien, Beleuchtete Bildmotive mit und ohne Rahmen, Formate: eckig, quadratisch, rund bis zum Format 2 x 3 m. ❙

WWW.LEDTRIFFTPRINT.DE

PLATTENDRUCKER OCÉ ARIZONA 1280 XT BEI DIGITAL COLOR IN CHEMNITZ

Eine Blitzumfrage unter 30 zufällig ausgewählten motio-Mitgliedern ergab im Juli, dass mit großem Abstand Dienstleistungen für Marketing-Kunden deutliche Steigerungen erleben. Ob Messeausstatter, Werbeagenturen und Event-Veranstalter, alle fragen verstärkt anspruchsvolle Produkte nach. Hierunter fällt auch der digitale Plattendruck.

motio-Mitglied „Digital Color Service GmbH“ (DCS) in Chemnitz hat seine Produktionskapazitäten im Bereich Großformatdruck jetzt mit einer Océ Arizona 1280 XT erweitert und stärkt damit das Geschäft im Bereich der hochwertigen Bildproduktion. Damit sichert sich das Unternehmen, das im Firmenverbund mit der Chemnitzer Kopierzentrum GmbH agiert, auch weiterhin hochprofitable Marktsegmente.

Der Chemnitzer Firmenverbund hat seine Wurzeln im Bereich der klassischen Reprografie, ein Geschäft, das tendenziell rückläufig ist. Mit der Erweiterung um die Digital Color GmbH hat sich Heiko Schmalfuß, Inhaber und Geschäftsführer beider Unternehmen mit derzeit 22 Mitarbeitern, bereits früh für einen Wachstumspfad entschieden: Das Werbeservice-Unternehmen mit dem Schwerpunkt im Large Format-Digitaldruck agiert als Komplettdienstleister im Bereich Digitaldruck und Werbeservice. Das Unternehmen ist vor allem in Sachsen aktiv und bekannt.

„Wir wollten nun unsere Kapazität im Großformatdruck auf Formate von 2x3 Metern erweitern, um neue Marktsegmente im Bereich Fine-Art-Fotografie zu erschließen“, so der Geschäftsführer. Produktivität und Produktionssicherheit standen bei der Suche nach einem neuen System im Vordergrund. Diverse Tests über ein Dreivierteljahr folgten. „Aufgrund der guten Erfahrungen, die wir bereits mit Plattendrucksystemen der Serie Océ Arizona von Canon gemacht hatten, und aufgrund der sehr guten Qualität haben wir uns dann für das neue Spitzenmodell Océ Arizona 1280 XT mit vier Vollfarben und zwei Light-Tinten entschieden“, sagt Heiko Schmalfuß. Verbunden mit einer zusätzlichen Weißoption erzielt er damit beste Ergebnisse bei Haut- und Pastelltönen – essentiell für Fine-Art-Prints und Fotoreproduktionen.

„Überzeugt hat uns auch die gute Haftung der UV-Farben auf unterschiedlichsten Materialien und die Weiterverarbeitung wie etwa die Fräs- und Schneidbarkeit von bedrucktem Plattenmaterial. Und wir wissen, dass wir uns weiterhin auf den sehr guten Service von Canon verlassen können“, fährt Schmalfuß fort. Canon hat dabei die gesamte Installation übernommen. Dazu musste der bisherige Workflow und somit der gesamte Produktionsbereich umstrukturiert werden. Eben-



Freuen sich über die neue Investition im Plattendruck (von links): Digital Color (DCS)-Firmenchef **Heiko Schmalfuß**, **Andreas Heinrich** (Canon) und **Phillip Leger** (Produktionsleiter DCS)

falls musste das Nachverarbeitungssystem Océ ProCut mit dem Zünd-Cutter abgebaut und ebenfalls wieder an einem neuen Platz aufgestellt werden. Dies gelang bereits nach etwas über einem Tag. Parallel setzt das Unternehmen weiterhin eine Océ Arizona 350 GT ein.

Die Investition ist für den Chemnitzer Unternehmer vielversprechend: „Wir haben eine hohe Qualität der Farbprofilierung erreicht, das neue System bedeutet einen echten Qualitätssprung in der Druckqualität und wir erreichen effektivere Abläufe, etwa durch den Tandemdruck, bei dem unterbrechungsfrei Material bis zu 1,25 m x 2,50 m gedruckt werden kann.“, sagt Heiko Schmalfuß. Das Druckformat lässt sich noch besser ausnutzen und durch die verbesserte Kapazität gewinnt das Unternehmen neue Kunden im Bereich Fine-Art-Fotografie. Das Basisgeschäft wird weiterhin durch die Produktion von Wandbildern, Schildern aller Art, Kartonagen- und Dummy-Druck, Display-Tafeln sowie Aufklebern mit Weißdruck getragen. Das größere Format bringt hier mehr Flexibilität und Schnelligkeit in der Auftragsrealisierung: „Es zeichnet sich bereits ab, dass wir effektiver, schneller und variabler Kundenaufträge realisieren können, und dies bei noch höherer Druckqualität als bisher“, so der Geschäftsführer, der damit rechnet, dass sich die Investition in rund drei Jahren bezahlt machen wird. ❙

Das B*es-te* für die Besten!







Repro-Profis wissen, worauf es ankommt: hohe Qualität, fairer Preis, erstklassiger Service! Das ist es, was unsere Kunden in über 40 Ländern an unserem einzigartigen Falt- und Schneidemaschinen-Programm zu schätzen wissen. Und das ist es, was es-te Folding Systems zu einem der Weltmarktführer im modernen Dokumenten-Finishing gemacht hat.

Profitieren auch Sie von zuverlässiger Großformat-Technik für Profis. Mit Qualitäts-Faltsystemen der ***estefold***-Serie und unseren Schneidemaschinen für perfektes Schneiden. Wir beraten Sie gern.

es-te Berlin

Zuverlässige Technik vom Großformat-Spezialisten: Faltsysteme · Beschneidemaschinen · Heftstreifenautomaten

es-te Folding Systems GmbH, Zitadellenweg 34, 13599 Berlin · Tel. 030 369 961 3 · Fax 030 369 961 59 · E-Mail info@es-te.de · Internet www.es-te.de

Short-News

Dr. Andreas Jurjanz bei Qidenus
Der frühere FMI-Vorsitzende Dr. Andreas Jurjanz aus Dresden ist nunmehr für die Qidenus Technologies GmbH tätig. Die in Berlin-Prenzlauerberg ansässige Tochter gehört zur Wiener Qidenus Group. Qidenus vertreibt vollautomatische Buchscanner. Dr. Jurjanz fungiert jetzt als „Head of Business Development Germany". Die Digitalisierung von Personenstandsbüchern aus Kirchen und staatlichen Archiven ist eine boomende Dienstleistung der Qidenus. Fördermittel in Höhe von 1,15 Mio. Euro hat das Berliner Unternehmen kürzlich zur Entwicklung einer automatischen Erkennung historischer Handschriften erhalten.

+ + +

FMI-Leitfaden erstellt
Zur Leistungsprüfung von Scan- und Archivierungsdienstleistungen hat der FMI für seine Mitglieder einen Leitfaden erstellt. Dieses Werk enthält viele Aspekte, die bei Scan- oder Archivierungsprozessen, sei es analog oder digital, in Betracht kommen. Betroffen ist das Arbeitsumfeld Scan- und Archivierungsleistungen und Outsourcing. Die Ablage der Informationen in einem elektronischen Archivsystem ist eingeschlossen.

+ + +

Rhenus schluckt IOS
Rhenus Office Systems hat alle Anteile an der IOS Informations- und Organisations-Systeme GmbH (Schwarzenbek bei Hamburg) übernommen. Mit diesem Zukauf sind ferner 51 % der Anteile an der IOS-Tochtergesellschaft SYNIOS Document & Workflow Management GmbH verbunden.

MEHR PLATZ FÜR DIGITALE ARCHIVIERUNG

Rosenberger-Gruppe expandiert in Bielefeld

Kürzlich wurde ein weiterer Meilenstein in der über 100-jährigen Firmengeschichte der Rosenberger-Gruppe gesetzt: mit Eröffnung des zweiten, 2.500 Quadratmeter großen Standortes in Bielefeld schafft der Medientechnik-Dienstleister Platz für eine weitere Expansion des Bereichs „rosenberger data". Mit über 1,5 Millionen Euro ist dies die größte Einzelinvestition der letzten zehn Jahre.







Oben links: Umzug geschafft: Andreas Boenke (Geschäftsführer Rosenberger-Gruppe) und Kerstin Ostermann (Technische Leitung „rosenberger data") vor dem neuen zweiten Firmensitz in Bielefeld.

Oben rechts: Mit geordnetem Durchlauf gegen die Papierflut: Digitalisierung erfordert Struktur, Planung und nicht zuletzt ausreichend Raum.

Unten: Viel Papier benötigt viel Platz: Eingelagerte Akten warten auf die Digitalisierung.

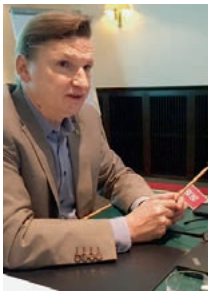
Dynamisch entwickelt sich der Geschäftszweig rund um digitale Archivierung, Workflow und Dokumenten-Management. „Wir konnten in diesem Bereich in den letzten drei Jahren ein Umsatzplus von mehr als 50 Prozent verzeichnen", sagt Andreas Boenke, Geschäftsführer der Rosenberger-Gruppe und Leiter von „rosenberger data". Seit Ende April 2016 ist der Umzug komplett abgeschlossen. Von den insgesamt 100 „Rosenbergern" ist die Hälfte zum zweiten Standort gewechselt. Neben den Mitarbeitern für Scan und Archivierung sind dies auch die Programmierer der Dokumenten-Management-Systeme LinkBase und DocuWare und der Vertrieb. „Ich freue mich, dass wir endlich wieder ausreichend Platz haben", sagt Kerstin Ostermann, Technische Leiterin des Bereichs. „Obwohl – unsere Lagermöglichkeiten werden langsam schon wieder knapp", fügt sie hinzu. Der zweite Standort bietet aber genug Raum für zukünftige Erweiterungen. ❙

Andreas Boenke in FMI-Vorstand gewählt

Der Bielefelder Unternehmer Andreas Boenke wurde als Nachfolger von Werner Schleking zum neuen stellvertretenden Vorsitzenden des Fachverbandes für multimediale Informationsverarbeitung e.V. (FMI) gewählt. Boenke ist Geschäftsführender Gesellschafter des Archivierungs-, Scan- und Medien-Dienstleisters Rosenberger.
Günter Wittlinger (Kodak Alaris) wurde auf der Mitgliederversammlung erneut als FMI-Vorsitzender bestätigt, ebenso Jan Soose (bnd, Siegen) als stellvertretender Vorsitzender.

Nummer 1 aller deutschen Bibliotheken referierte beim FMI

Dr. Frank Simon-Ritz und Torsten Wunderlich von DATEV kamen zur FMI-Jahrestagung nach Eisenach



DATEV-Chef-Lobbyist **Torsten Wunderlich** beim FMI

Der Direktor der Bibliothek der Bauhausuniversität Weimar und Vorsitzender des deutschen Bibliotheksverbandes (bis 2016) war der Stargast auf der jüngsten FMI-Tagung. Deutschlands Bibliotheken-Repräsentant Nummer 1 sprach über die wissenschaftlichen Bibliotheken und die digitale Herausforderung, die diese öffentlichen Einrichtungen zu bewältigen haben.

Ein weiterer Höhepunkt war der Auftritt von Torsten Wunderlich, dem Leiter des Berliner Büros der DATEV. Er war es, der vor einigen Jahren in Nürnberg eine fast reale Gerichtsverhandlung initiierte. „Echte" Richter, Rechtsanwälte und Sachverständige simulierten erstmals eine „Rechtsprechung" zum Ersetzenden Scannen. Das Ergebnis zeigt, dass die Beweiswertrisiken durchaus kalkulierbar sind. In Eisenach erläuterte er beim FMI die „Simulationsstudie Ersetzendes Scannen im Gerichtsverfahren." Sofern Profi-Dienstleister die einzelnen Arbeitsschritte des Scanvorganges und der Handhabung von Dokumenten exakt und lückenlos dokumentieren, erhöht dies die Beweiskraft von digitalen Schriftstücken als Ersatz von klassisch analogen Beweismitteln vor Gericht.

Werner Schleking verabschiedet



FMI-Vorsitzender **Günter Wittlinger** (links) verabschiedet seinen Stellvertreter **Werner Schleking**.

Der langjährige FMI-Vizevorsitzende Werner Schleking ist als Geschäftsführer des MIK-Centers in Berlin ausgeschieden. Ebenso kandidierte der Ruheständler nicht mehr zum Vorstand. Die ehrenamtliche Funktion hatte er über viele Jahre begleitet. Anlässlich der FMI-Jahrestagung in Eisenach würdigte Vorsitzender Günter Wittlinger die Verdienste Schlekings um den Verband und die Branche.

FMI
Fachverband für Multimediale Informationsverarbeitung e.V.

FINDEN SIE IHREN PASSENDEN PARTNER
www.fmi-ev.de

Scannen
Archivieren
Dokumenten-management
Akteneinlagerung
Mikrofilm
Postbearbeitung

Fachverband für Multimediale Informationsverarbeitung e.V.

Fachverband
für Multimediale
Informationsverarbeitung e.V.

Fürstenbergerstraße 151
60322 Frankfurt am Main

Telefon +49 (0)69 95 96 36 50
Fax +49 (0)69 95 96 36 11

info@fmi-ev
www.fmi-ev.de

Wir gratulieren

70 Jahre **03.09.1946**
MICKI GRAAM
PRS · Porzer Repro Service
Kölner Straße 195
D-51149 Köln

50 Jahre **18.10.1966**
GUNTHER BAUMGARTL
System Copie OHG
Altdorfer Straße 2
D-84030 Landshut

70 Jahre **27.10.1946**
INA NADOLSKI
Der Copyservice
Leonberger Straße 41
D-71229 Leonberg

65 Jahre **02.11.1951**
GERD KRÜPER
Repro-Point KG
Colonia Allee 3
D-51067 Köln

70 Jahre **19.11.1946**
EDELTRAUT ZIMMERMANN
Blueprint. e.K.
Karl-Liebknecht-Straße 17
D-99423 Weimar

80 Jahre **01.12.1936**
KURT EBERHARD BAIER
City Druck Baier KG
Hainbachstraße 2
D-73730 Esslingen am Neckar

Jubiläen

25 Jahre
LIPAKO DIGITALES DRUCK- UND KOPIERZENTRUM GMBH
Andreas Meier
Wismarsche Straße 321
D-19055 Schwerin

25 Jahre
CPS – COPY PRINT SERVICE GMBH
Richard Hoffart
Stegemannstraße 5-7
D-56068 Koblenz

IRGA HEISST JETZT APDSP

Amerikanischer Branchenverband verabschiedet sich vom Begriff „Reprografie“ im Namen

Association of Printing & Data Solutions Professionals
Formerly IRgA | Success Through Knowledge and Networking

Zum Stichtag 1. September 2016 hat sich der nordamerikanische Reprografie-Verband einen neuen Namen gegeben. Aus „International Reprographic Association“ (IRgA) wird „Association of Printing and Data Solutions Professionals“. Damit tilgt die IRgA als weltweit vorletzter unter den Digitaldruck-Branchenverbänden den Begriff „Reprografie“ aus seinem Namen. Jetzt pflegt nur noch der „Fachverband Reprografie Österreich“ als letzter diese Tradition. Auch dort wird bald der Reformdruck die Verbandsspitze zur Änderung zwingen.


Ed Avis, Chicago

Durch Abstimmung entschieden sich die amerikanischen Verbandsbetriebe mit einem Stimmverhältnis von 36 zu 7 für die Namensänderung. Insgesamt hat der Verband 70 zahlende Mitglieder. „Der neue Name ist die sichtbarste Veränderung unserer Organisation. Der neue Name ist aber auch Ausdruck einer Vielzahl von neuen Vorteilen für die Mitglieder und Aktivitäten Mitgliedern zu helfen, erfolgreich zu sein“, so die offizielle Erklärung.

Eine Anzeigenkampagne in Zeitungen für Architekten, Planer und Konstrukteure in den USA und Kanada ist geplant. Ein „Werkzeugkoffer“ mit Broschüren und Logo-Anwendungen gibt es für die Mitglieder ebenso. Zwei neue Netzwerkprogramme werden entwickelt. Zunächst soll bald ein „robuster Online-Chat-Raum“ für die Mitglieder eröffnet werden. Zudem wird der Verband ein Online-Programm entwickeln, das die Mitglieder mit Mitgliedern in anderen Teilen der Welt verbindet. Darüber hinaus können die Verbandsmitglieder eine Zertifizierungsprüfung zum Thema Baubeschreibung des Instituts Bau-Dokumente-Technologie in Anspruch nehmen.

Erstmalig in seiner Geschichte will der Verband, Einkaufsaktivitäten seiner Mitglieder bündeln, um somit eine stärkere Einkaufsmacht darzustellen. Hier lehnt man sich an die vor 13 Jahren in den drei europäischen D-A-CH-Ländern gegründete go4copy.net-Genossenschaft an.

IRgA-Geschäftsführer Ed Avis konnte durch seine Teilnahme an den jüngsten motio-Netzwerktagen in Deutschland einigen Input für die Neuausrichtung seines Verbandes in die USA mitnehmen. Umgekehrt profitierten deutsche Teilnehmer an der letztjährigen Verbandstagung in Atlanta von den dortigen Strukturen.

Für 2017 ist wieder eine Teilnahme an der amerikanischen Verbandstagung sowie zahlreiche Betriebsbesuche für deutschsprachige Unternehmer geplant.

AUSLIEFERUNG IN HAMBURG MIT E-BIKE

Frank Scharlau macht gute Erfahrungen mit radelndem Botenfahrer

Print- und Scan-Dienstleister Frank Scharlau aus Hamburg hat seine Lieferfahrzeugflotte jetzt mit zwei Elektro-Fahrrädern ergänzt. Im ohnehin dauerhaft verstopften Innenstadtverkehr kommen die Botenfahrer immer schwerer voran. „Daher haben wir uns für die Anschaffung eines modernen E-Bikes der Marke Bullit entschieden. Das Lasten-Bike kostete uns knapp 5.000 Euro inklusive der individuellen Anpassungen," so Scharlau.

Bei ansteigenden Straßen mit voller Beladung unterstützt der Elektroantrieb den Biker beim Radeln. Die mit dem grünen Firmenlogo beklebte Alu-Box fasst sogar mehr als zwei Kartons mit je acht Ordnern, was gleichzeitig zu einer deutlichen Verbesserung der Produktivität im Botenbetrieb geführt hat. Während die Konkurrenz an der Ampel qualmend im Stau steht, ist der Scharlau-Bote abgasfrei schon beim Kunden. ❙



Holger Groß beliefert mit dem Scharlau-E-Bike in Hamburg Kunden schnell und abgasfrei.

Dr. Kirch machte für Teilnahme an Ausschreibungen fit


Vergaberechtsseminar mit RA Dr. Kirch in Berlin

Der Vergaberechts-Profi Rechtsanwalt Dr. Thomas Kirch machte kürzlich in Berlin auf einem Seminar von motio und FMI interessierte Verbandsmitglieder fit für anstehende Ausschreibungen. Das jährliche Update soll Unternehmer nicht nur zur Bewerbung um Vergaben von Scan- und Print-Projekten ermuntern sondern auch über die aktuellen Gesetzesänderungen und die laufende Rechtsprechung informieren. Dr. Kirch ist der von den beiden Verbänden empfohlene Vergaberechts-Jurist, der in der Vergangenheit bereits viele Unternehmen unterstützte. So half er motio-Mitgliedern, die sich erfolgreich gegen eine Vergabeentscheidung der Bahn zugunsten der RT-Reprotechnik-Kette wehrten. ❙

PROJEKTBESCHREIBUNG: EXTERNER DATENSCHUTZBEAUFTRAGTER BEI OPTIPLAN

Das Stuttgarter motio-Mitglied Optiplan nimmt den Datenschutz sehr ernst. Die beiden Geschäftsführer Stefan Reger und Dieter Wimmer haben sich deshalb Profis ins Haus geholt.

Der Wiesbadener Datenschutzspezialist DEUDAT wurde von Optiplan in einem Rahmenvertrag beauftragt, den externen Datenschutzbeauftragten mit Wirkung zum 1.1.2016 zu stellen. Mario Arndt von DEUDAT und Marcel Wetzel (Fachanwalt für Datenschutz) sind die Ansprechpersonen. Das Projekt ist innerhalb Optiplans in der Geschäftsleitung und beim IT-Leiter angesiedelt.

Stufe 1 im Januar: Bestandsaufnahme, IST-Analyse vor Ort im Stammhaus Stuttgart und in Niederlassung Böblingen, Besichtigung, Interview, Befragung GL & IT-Leiter

Stufe 2 im Februar: Erarbeitung Bericht IST-Analyse, Ermittlung von Schwachstellen,Optimierungsbedarf,Handlungsanweisungen, Erstellung Maßnahmenkatalog mit Prio-Listen, etc.

Stufe 3 im Mai: Information Mitarbeiter über Bestellung Datenschutzbeauftragter, Vorstellung Möglichkeit von Online-Schulungen (Webinar) in Eigenregie (noch nicht beendet)

Stufe 4 im September: Folgetermin mit DEUDAT zur Umsetzung weiterer Maßnahmen



Bestandsaufnahme im Datenschutzprojekt bei Optiplan in Stuttgart (v.l.n.r.):
die beiden Optiplan-Geschäftsführer Stefan Reger und Dieter Wimmer, IT-Leiter Christoph Glaser,
DEUDAT-Geschäftsführer Mario Arndt und Rechtsanwalt Marcel Wetzel

BEWERTUNG:

- DEUDAT steht mit Rat und Tat zur Seite
- kompetente und erreichbare Ansprechpartner
- DEUDAT sichtet auf Wunsch Ausschreibungen und berät dazu, Datenschutzbeauftragter kann benannt werden.
- Zum Teil bereits umgesetzte Empfehlungen und Verbesserungen, z.B. Formulierungshilfen Homepage-Auftritt, Impressungspflichten, Social-Media-Auftritte, Bildrechte i.A., Schutzformulierungen bei eigenen Werbe-/Mailingaktionen, Überprüfung von Datenschutz-/Verpflichtungserklärungen Mitarbeiter, Beratung bei Optimierung IT-Infrastruktur, Password-Policy, E-Mail-Verkehr, etc.
- (Zwischen-)fazit: Viele sinnvolle und wichtige Punkte zur Verbesserung des Datenschutzes angestoßen, „Sinne geschärft", Vorteil bei Ausschreibungen, allg. noch viele unbearbeitete Punkte befinden sich in der Umsetzungsphase, langer Prozess der Optimierung, Sensibilisierung und Unterstützung der Mitarbeiter wichtig.

motio-Mitgliedern gewährt DEUDAT Sonderkonditionen. Weitere Infos sind über die motio-Geschäftsstelle erhältlich.

AGFA

es-te

efi print to win.

Canon

ROWE

KISTERS

Image Access

KIP Deutschland

KONICA MINOLTA

siHdirect PRINTING STARTS HERE!

xerox

RICOH

INDUSTRIE-MITGLIEDER

im Wirtschaftsverband Kopie & Medientechnik

STARS AUF DER MOTIO-BÜHNE:

PETER HOLZER | JACQUELINE FECHNER | MORITZ FREIHERR KNIGGE

Der Auftritt dieser drei Referenten auf den motio-Netzwerktagen am 7. und 8. Oktober wird mit besonderen Erwartungen verbunden. Sie führen eine umfangreiche Rednerliste an, die alle bisherigen Verbandstagungen in den Schatten stellt. Dem Programmteam mit Heiko Schmalfuß, Andreas Hebbeler, Holger Müller und Raoul Zardeninks ist bei der Auswahl der Vortragenden ein großer Wurf gelungen. Peter Holzer, Jacqueline Fechner und Freiherr Knigge sind Persönlichkeiten, von denen man besonders spannende Botschaften erwartet.



Peter Holzer,
Unternehmensberater

STURMFLUT DIGITALISIERUNG. WIE SIE NICHT NUR DARÜBER REDEN, SONDERN AUCH ERGEBNISSE ERZIELEN.

Wir verzetteln uns im Tagesgeschäft. Es wird viel diskutiert, jedoch zu wenig ausprobiert. Der Input-Virus hat die Unternehmen infiziert. Wir stellen nicht mehr die richtigen Fragen und versumpfen in der bequemen Trägheit. Erleben Sie in diesem Vortrag eine neue Perspektive auf das Thema Digitalisierung. Freuen Sie sich auf die Klarheit einer scharfen Analyse. Und gewinnen Sie praxistaugliche Impulse, wie Sie sich auf die neue Zeit vorbereiten. Vorgetragen von einem Referenten, der nicht nur inspiriert, sondern auch Mut macht, den vor uns liegenden Weg erfolgreich zu gestalten.



Jacqueline Fechner,
Geschäftsführerin Xerox

DIE KOMMUNIKATION DER ZUKUNFT HAT BEGONNEN. SPANNENDE EINBLICKE IN DIE ENTWICKLUNG NEUER MEDIEN

Eine aktuelle Studie von Xerox hat ergeben, dass der Wunsch papierintensive Prozesse in digitale Prozesse umzuwandeln, also manuelle und damit fehleranfällige Kommunikation in automatisierte Prozesse zu transformieren, in den Unternehmen ganz klar und stark vorhanden ist. Prozesse werden nicht nur zuverlässiger, sondern reduzieren die Bearbeitungszeit von Tagen auf Minuten. Zudem verwalten innovative Lösungen wichtige Daten aus den unterschiedlichsten Quellen, digitale ebenso wie analoge, und tragen so dazu bei, dass Content über alle Kanäle hinweg stets verfügbar ist. Die Herausforderung liegt in der Umsetzung dieser Transformation. Wie Sie die richtigen Prioritäten setzen und kurzfristig erste Erfolge verzeichnen können, erfahren Sie bei diesem spannenden Vortrag.



Moritz Freiherr Knigge

DER UMGANG MIT MENSCHEN

Ein Vortrag für Menschen, die Regie über ihre Beziehungen führen wollen, statt sich als Spielball ihrer ach so ungehobelten Mitmenschen zu fühlen. Ein Impuls für das bessere Miteinander – wertschätzend, praktisch und humorvoll. Moritz Freiherr Knigge, Nachfahre des berühmten Knigge, aufgewachsen auf Rittergut Bredenbeck, Sitz der Freiherren Knigge im Hannoverschen, ist Deutschlands Botschafter für das bessere Miteinander. Als Autor, Redner und Coach vertritt er zeitgemäße Höflichkeit und gelebte Wertschätzung in Wirtschaft und Gesellschaft. Dabei verzichtet Moritz Freiherr Knigge auf den erhobenen Zeigefinger – zugunsten des Fingers an der eigenen Nase. Sein lehrreicher und unterhaltsamer Vortrag empfiehlt augenzwinkernd, dort zu beginnen, wo wir den größten Hebel haben: bei uns selbst. ❙

Netzwerktage Print | Scan | Medienkommunikation

7. + 8. Oktober 2016 | Gelsenkirchen | Maritim Hotel

Freitag, 7. Oktober 2016



Andy Fluck, Unternehmensberater für Führung und Verkauf

HANDWERK DES VERKAUFENS. KOMPETENZ. METHODE. PERSÖNLICHKEIT BZW. MEINE EINSTELLUNG ZUM VERKAUFEN / PRAKTISCHE VERTRIEBSHILFEN

„Als Verkäufer wird man geboren ...!" Echt? Und was passiert, wenn Sie z.B. als „Drucker" geboren werden und Ihre Dienstleistung trotzdem verkaufen müssen? Ist dann alles verratzt? In seinem Vortrag wird vor allem eines deutlich: Verkaufen ist zur Hälfte Einstellungssache und zur Hälfte Technik. Beides ist weder genetisch vorgegeben noch vom Himmel gefallen, sondern vielmehr das Ergebnis von konsequenter Arbeit an sich selbst und schlicht Übung. Dabei unterteilt Andy Fluck, der selbst über ein Jahrzehnt erfolgreich Strom verkauft hat, den Verkaufsprozess analytisch in Phasen und gibt zu jeder Phase praktische Hinweise, die sofort einsetzbar sind.



Michael Löhlein, Experte für effektive Strategieentwicklung und Geschäftsführer Coaching

STRATEGISCHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG IM MITTELSTAND GANZ KONKRET

Wie gestalte ich mein Unternehmen in einem herausfordernden Markt klar, stabil und produktiv? Ist unternehmerischer Erfolg steuerbar? Die Entwicklung und Ausrichtung der Firma am Markt geschieht oft eher zufällig – das hat einen hohen Preis. Und zwar gerade in den bewegten Zeiten der Digitalisierung. Moderne Konzepte versprechen Lösungen für Klein- und Mittelständische Unternehmer, die bereit sind aufzuschauen und mit Ihrem Team gemeinsam neue Wege zu gehen. Klar, das funktioniert unter anderem über eine klare Vision und Positionierung am Markt, mit abgeleiteten Zielen und flexiblen Handlungsplänen. Vor allem aber unter sinnvoller Einbindung der Mitgestaltung und Innovationskraft der Mitarbeiter. Nun, wie sieht das praktisch aus?

Samstag, 8. Oktober 2016



Michael Hofnagel, Dipl.-Betriebswirt & Unternehmensberater bei PERICON

UNTERNEHMENSWERT MENSCH: ANPASSUNG DES PERSONALBEDARFS IN ZEITEN VON GEWALTIGEN UMBRÜCHEN

Digitalisierung und Spezialisierung im Betrieb fordert Mitarbeitern eine höhere Qualifikation ab als je zuvor. Nur ein Teil der vorhandenen Arbeitskräfte will und kann sich qualifizieren. Was passiert mit den anderen? Durch das staatliche Förderprogramm „Unternehmenswert Mensch" können kleinere Unternehmen von einem akkreditierten Fachberater unterstützt werden. Konditionen: kostenlose Erstberatung; bis zu 80 % Bezuschussung der folgenden Fachberatung. Die Fachberatung kann dabei, abhängig vom konkreten Unterstützungsbedarf, zwischen einem und zehn Tagen dauern.



Mario Arndt, DEUDAT GmbH

DATENSCHUTZ IM BETRIEB WIRD HÄUFIG UNTERSCHÄTZT – WO LAUERN DIE GEFAHREN FÜR DEN UNTERNEHMER?

Die datenschutzrechtlichen Anforderungen an Unternehmen werden, nicht zuletzt nach der Verabschiedung der EU-Datenschutz-Grundverordnung, immer komplexer. Nutzen Sie die Chance, den Datenschutz nicht nur als rechtliche Anforderung, sondern als Qualitätsmerkmal und damit auch als Wettbewerbsvorteil für Ihr Unternehmen zu sehen. Die Beauftragung eines externen Datenschutzbeauftragten unterstützt Unternehmen auf diesem Weg.

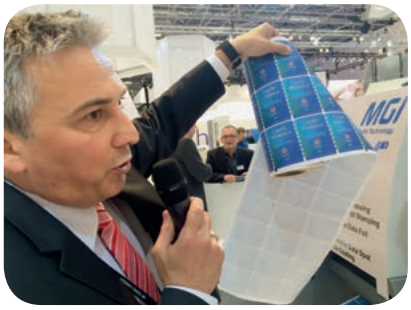


Dr. Johannes Köhler, 3Digify Technologies

3D-SCANNING ALS DIENSTLEISTUNG: ANWENDUNGSMÖGLICHKEITEN UND GESCHÄFTSMODELLE

Eine Vielzahl von Objekten lässt sich mit 3D-Scannern erfassen, doch es existieren auch Beschränkungen. Der Vortrag beschreibt aktuelle Möglichkeiten und fasst wichtige Entwicklungstrends zusammen. Es wird aufgezeigt, dass sich leistungsstarke 3D-Scanner bereits aus handelsüblichen Kameras und Projektoren kostengünstig konstruieren lassen. Der Referent zählt zu den Profis auf dem Gebiet des 3D-Scannings. Sein Thema verspricht eine lukrative Dienstleistung für Print- und Scan-Betriebe zu werden.

MOTIO-DRUPA-TOUR 2016 IN DÜSSELDORF





links: Mit Ralf Tienken (Konica Minolta Portfolio Manager Cluster West)
rechts: Am ROWE-Stand: Roth & Weber-Chef Gerhard Bäcker



Print-Dienstleister beim exklusivem Messerundgang

„Das war kein Tag für Weicheier, extrem viel Input an einem Tag", so kommentierte ein Teilnehmer der motio-DRUPA-Tour den geführten Messerundgang. Genau zehn Stunden konzentrierte Informationen an den Ständen der motio-Industriemitglieder. Von einem Highlight zum anderen.

Nach einem „herstellerfreien" motio-Frühstück wurde bei Xerox gestartet, wo Chefin Jacqueline Fechner die Druck-Unternehmer begrüßte. Marc Schnierer und Roberto Zinser präsentierten bei Canon, Direktor Hans Jansen bei Ricoh, Produktmanagement-Production-Printing-Leiter Ralf Tienken bei Konica Minolta, Geschäftsführer Gerhard Bäcker bei Roth & Weber und Europa-Geschäftsführer Georg Hollenbach bei efi. PageWide-Europa-Chef Thomas Valjak, PageWide-DACH-Chef Michael Reimann sowie Kisters-Vertriebsmanager Thomas Rauh präsentierten am Stand von HP-Kisters.

Fazit: fast alle Teilnehmer haben bis zum Ende durchgehalten!



efi-Geschäftsführer
Georg Hollenbach



2 x Thomas am Kisters-HP-Stand:
Rauh (links) und Schulz





unten: AnaJet-T-Shirt-Direktdrucker bei Ricoh

KISTERS



HP PageWide XL Drucksystem

- Der schnellste Großformatdrucker aller Zeiten für Monochrom- und Farbdruck
- Bis zu 30 Seiten/Minute im Format D/A1
- Stapelvorrichtung und Online-Faltmaschine für den Produktionsdruck
- Bis zu sechs Rollen und zwei Zuführungen für HP Tinte mit automatischer Umschaltung
- Lichtbeständige und wischfeste Drucke durch pigmentierte HP PageWide XL Tinte

www.kisters.de/pagewide-xl

Informieren Sie sich jetzt bei KISTERS!
Ihr kompetenter Ansprechpartner für Großformatlösungen.



HP ready · EPSON ready · Canon ready · Océ ready

Contex Großformat-Scanner

- Technik für jede Anforderung
- CIS- und CCD-Scanner mit 1200 dpi optischer Auflösung
- Produktiv durch automatische Schwellwertanpassungen
- Variabel im Einsatz durch eigene Softwarelösung
- Einfache Integration in vorhandene Strukturen

www.contex.de

contex AUTHORIZED DISTRIBUTOR

KISTERS AG

Kiel	Tel. 0431 5859 194	Erlangen	Tel. 09131 480096 0
Aachen	Tel. 02408 9385 0	Pohlheim	Tel. 06404 6680 748
Duisburg	Tel. 0203 3788 150	info@kisters.de	www.kisters.de/drucker-scanner

Canon

come and see

ÖFFNEN SIE NEUE HORIZONTE





Überzeugen Sie Ihre Kunden mit neuen Anwendungsmöglichkeiten im Bogendigitaldruck-Vollfarbe sowie im Platten- und Rollendruck.

#UNLEASHPRINT