



# ROTO *date*

NEWSLETTER VON ROTO SMEETS

N° 3 - SEPTEMBER 2004

Bei der Weiterverarbeitung  
zählen Größe und Spezialisierung

Time' is money

Die Preise gehen an...



# Bei der Weiterverarbeitung zählen Größe und Spezialisierung

**Kunden fordern ein perfekt gedrucktes Produkt, schnelle Lieferzeiten und attraktive Preise. 'Roto Smeets Grafische Nabewerking' in den Niederlanden verbindet Größe mit Spezialisierung und beantwortet damit internationale Trends bei der Weiterverarbeitung im Druck.**

„ Unsere  
Durchlaufzeiten  
sind sehr kurz  
und die  
Druckerzeugnisse  
sind schnell an  
ihrem  
Bestimmungsort.“

Die Weiterverarbeitung umfangreicher Kataloge für Versandhäuser ist ganz nach dem Geschmack von De Wit Grafische Projekten in Eindhoven. Diese Firma gehört zu Roto Smeets Grafische Nabewerking (siehe Kasten). Direktor Toon Meeuwissen: „Wir bedienen hier große Verlage und Versandhäuser. Unser Maschinenpark ist so ausgestattet, dass wir schnell große Auflagen umfangreicher Objekte für unsere Kunden bearbeiten können. Das beginnt bei Zeitschriften im Format A5 ab einer Auflage von ca. 50.000 Exemplaren. Außerdem sind wir Spezialist für so genannte ‚2-up‘ und ‚coming and going‘-Produktionen. Die meisten Millionenauflagen haben das Format A4. Mindestens ebenso wichtig sind die Kataloge, die wir für Versandhäuser produzieren.“

## Sechs Zentimeter Rücken

Ein großer Teil der vier Klebebinder mit nicht weniger als 26 Stationen schneidet und bindet Kataloge mit einer Rückenstärke von bis zu 6 cm. „Kataloge sind die Schaufenster der Versandhäuser für ihre Produkte. Diese Kataloge werden den Verbrauchern direkt ins Haus geschickt, aber sie liegen auch in Geschäften aus, wo der Verbraucher die Produkte auswählen und manchmal direkt mitnehmen kann. So ein Katalog kann bis zu 1.600 Seiten haben“, sagt Meeuwissen.

Die Arbeit kommt von Druckereien aus ganz Europa zu De Wit. Auftraggeber sind vor allem Firmen aus Deutschland, England und Frankreich. Meeuwissen: „Wir arbeiten hier fünf Tage die Woche rund um die Uhr. Deshalb sind unsere Durchlaufzeiten sehr kurz und die Druckerzeugnisse sind schnell an ihrem Bestimmungsort. Weil wir inline in Folie verpacken können - offline ist übrigens ebenfalls möglich - sind wir in der Lage, Kataloge Stück für Stück zu verpacken, bevor sie bei der Post aufgeliefert werden. Darüber hinaus verfügen wir über drei Öfen, mit denen wir die Produkte stückweise in Schrumpffolie verpacken

können. Für den Kunden ist das ein großer Kostenvorteil und der Endverbraucher erhält einen Katalog in einwandfreier Qualität. Mit dieser enormen Produktionskapazität können wir die Nachfrage von Kunden flexibel befriedigen.“

## Adressieren große Stärke

Über die Frage, was De Wit Grafische Projecten noch Besonders macht, muss Meeuwissen nicht lange nachdenken: „Da fällt mir spontan dreierlei ein. Erstens liefern wir sowohl Soft- als auch Hardcover. Mit diesem Totalpaket müssen wir niemals nein zu Kunden sagen.

Eine zweite Stärke ist, dass wir alle möglichen Arten der Adressierung anbieten können. Ein Kunde kann vorgedruckte Adressen liefern - auch auf Rollen - beispielsweise für besondere Aktionen. Aber wir drucken auch Klebeetiketten für Kunden. Eine andere Möglichkeit ist die Adressierung mittels Inkjet-Technik.

Und drittens sorgen wir für den Transport auf jede vom Kunden gewünschte Weise. Der Kunde kann das versandfertige Druckobjekt bei uns abholen, oder wir bringen es in sein Lager oder bis zu seinen Geschäften. Auf dem Frachtgebiet ist alles möglich: Wir sortieren nach Postleitzahlen, auf Paletten, für wen auch immer in Europa - auf logistischem Gebiet bieten wir alles. Wir sind ein starker

und flexibler Partner. Unsere Stärke ist unsere Spezialisierung auf die Weiterverarbeitung von Druckobjekten, wobei große Auflagen und ein internationaler Ansatz unsere stärksten Trümpfe sind.“

## Roto Smeets Grafische Nabewerking in aller Kürze

Toon Meeuwissen ist Direktor von Roto Smeets Grafische Nabewerking in Eindhoven im Süden der Niederlande. Die Gruppe besteht aus drei Unternehmen, von denen De Wit Grafische Projecten das größte ist. Klebebindung, Folienverpackung und postfertige Verarbeitung sind die wichtigsten Aktivitäten.

Ebenfalls in Eindhoven befindet sich 'Nadruk', dessen wichtigste Spezialität das Schneiden, Heften und Falzen von großformatigen Planodruckbögen ist. Die Kunden von Rotopack aus Deventer sind vor allem Verlage. Adressierung und Anbringung von Banderolen sind hier geschätzte und viel gefragte Spezialitäten.

Meeuwissen leitet mit zwei stellvertretenden Direktoren 170 Mitarbeiter bei Roto Smeets Grafische Nabewerking. Das Unternehmen verfügt über eine eigene Verkaufsorganisation und hat Auftraggeber in ganz Europa.

**Innerhalb von 36 Stunden werden rund 300.000 Exemplare von 'Time Magazine' gedruckt und an einige Dutzend Adressen in Europa und Lateinamerika geliefert. Das ist eine enorme Leistung, die nur aufgrund der kurzen Vorlaufzeiten bei Roto Smeets Weert möglich ist.**

Jede Woche druckt Roto Smeets Weert über 300.000 Exemplare von Time. Diese Ausgabe ist für Leser in Europa, im Mittleren Osten, in Afrika und Südamerika bestimmt. Die Vorlaufzeit ist kurz, sehr kurz. Die digitalen Druckdaten kommen jeden Sonntag gegen 10.00 Uhr an. Die ersten LKW mit dem Wochenmagazin machen sich um 20.00 Uhr desselben Tages auf den Weg zu ihren Bestimmungsorten.

Roto Smeets druckt Time schon so 32 Jahren. Auftraggeber ist International Magazines Services (IMS), ein bemerkenswertes Joint-venture der Wettbewerber Time Inc. und Newsweek Inc., die darin das beste Mittel sehen, um Auslandsausgaben von Time, Fortune und Newsweek zu produzieren und zu verteilen. Diese Magazine stehen nebeneinander in den Zeitungskiosken rund um die Welt. IMS kümmert sich nicht nur um den Vertrieb, sondern auch um die grafische Abwicklung. Bei Roto Smeets Weert sorgen wir dafür, dass die Magazine entsprechend dem Vertriebsplan transportfertig sind.

#### **Herausforderung**

Die redaktionellen Seiten kommen im PDF-Format an. Sie werden digital mit den Anzeigenseiten montiert, die in einer Datenbank gespeichert sind. Eine letzte „digitale Blaupause“ stellt sicher, dass keine Seite an der fal-



## 'Time' is money

schon Stelle steht.

Das Prepress-Team führt alle erforderlichen Änderungen durch und prüft sie anhand der Vorlage des Verlags.

Die Druckvorbereitung von der Dateneingabe bis zur Belichtung der Computer-to-plate-Druckplatten des 64-seitigen Magazins ist bis 14.00 Uhr abgeschlossen. „Die Produktionsplanung ist besonders eng“, sagt Jan Rietjens, der Leiter der Kundenberatung. „Wenn jedoch der Kunde in letzter Minute Inhalt oder Umschlag aufgrund wichtiger Nachrichten ändern muss, ist unser Improvisationstalent gefragt. Innerhalb der engen Termine rechtzeitig zu liefern wird dann zur echten Herausforderung.“

#### **Komplexe Produktion**

Time wird außerdem in verschie-

den Versionen gedruckt. Einige Anzeigenseiten sind aus rechtlichen Gründen von einem zum anderen Land unterschiedlich. In einem Land ist zum Beispiel Tabakwerbung noch zugelassen, in anderen Ländern nicht.

Die Reihenfolge der Versionen wird von der für den Transport benötigten Zeit diktiert. Exemplare, die per Flugzeug um die Welt reisen, sind zuerst dran. Die Magazine gehen an alle möglichen Zielorte, manche direkt an Abonnenten, andere zu Kiosken und wieder andere an Vertriebszentren in Europa.

„Das Time Magazine, das wir am Sonntag drucken, liegt am Montag in den Straßen von Athen oder Barcelona zum Verkauf aus“, sagt uns Auftragsmanager Peter Geijbels. „Da muss unser Vertrieb ausgezeichnet

organisiert sein. Aufgrund von Angaben, die wir von IMS erhalten, drucken wir hier die Etiketten für die Bündel. Sie enthalten den Zielort und einen Strichcode. Welche Ausgaben zu welchem Zeitpunkt an welchen Zielorten sein müssen, ist genauestens festgelegt. Schließlich warten Flugzeuge nicht auf uns, bis sie starten.

Jede Woche muss ein schwieriges logistisches Puzzle gelöst werden. Der letzte der 26 LKW, die zur Lieferung der Magazine eingesetzt werden, verlässt unser Gelände um 02.00 Uhr am Montag. Innerhalb von 36 Stunden wurde eine Auflage von 300.000 Exemplaren gedruckt, zusammengetragen, geheftet, geschnitten, gebündelt und geliefert.

Dazu Jan Rietjens: „Es versteht sich von selbst, dass der Kunde unsere Arbeit sehr genau kontrolliert und beurteilt. Die Arbeit erfordert exakte Organisation durch flexible Leute, die improvisieren können, wenn die Umstände es erfordern. Diese Eigenschaften sind das A und O unserer Unternehmenskultur.“

#### **Stark bei hohen, häufig wiederkehrenden Auflagen**

Die Roto-Smeets-Druckerei in Weert beschäftigt etwa 450 Mitarbeiter. Eine der wichtigsten Aufgaben für Eugène Nijssen, Jan Rietjens und Peter Geijbels ist die wöchentliche Produktion von Time. Außerdem laufen hier die Europa-Ausgaben von Business Week, The Economist, Fortune, Newsweek und The New England Journal of Medicine aus der Druckmaschine. Ungefähr 80 % der Aufträge sind Magazine, oder wie Rietjens sagt „hohe, häufig wiederkehrende Auflagen“. Sie sind für den belgischen und diverse ausländische Märkte bestimmt. Die restlichen 20 % sind Arbeiten für den Einzelhandel.

# Die Preise gehen an...

Beide Tiefdruckereien von Roto Smeets erhielten beim European Publication Gravure Award 2004 zusammen 3 Preise. Davon gingen gleich zwei an Roto Smeets Etten - die höchste Anzahl Awards für ein europäisches Unternehmen.

Die European Rotogravure Association, ein Verband führender europäischer Tiefdruckereien beurteilt alle zwei Jahre die Qualität von Tiefdruckerzeugnissen. Die Jury bewertet unter anderem Farbkraft, Druckgenauigkeit, Falzqualität und Weiterverarbeitung. Es gibt fünf verschiedene Kategorien, wovon der wichtigste Unterschied in den verwendeten Papierarten zu suchen ist.

Roto Smeets Deventer bekam einen Preis für seinen Auftraggeber Intergamma, der in den Niederlanden 6,4 Millionen Exemplare seines „Gammakrant“

aufgebessertem Zeitungspapier verteilt. Leiter Kundenberatung Kamal Charrat: „Aufgebessertes Zeitungspapier ist schwer zu verarbeiten, aber wir bieten unserem Kunden ein perfektes Produkt. Deshalb beglückwünschte uns Intergamma, weil das Unternehmen weiß, dass hochwertige Druckobjekte hervorragende Kommunikationsmittel sind.

Roto Smeets Etten wurde mit zwei Preisen belohnt. In der Kategorie „Gestrichenes Papier“ über 70g punktete die Druckerei mit dem Geschenkkatalog 2004 von Douwe Egberts. Das

Wochenblatt Story wurde in der Kategorie „Ungestrichenes Papier“ am besten bewertet.

Leiter Kundenservice Paul Eykel: „Beide Papiersorten stellen in Bezug auf die Qualität Extreme dar. Deshalb ist es eine echte Herausforderung, auf diesen Papiersorten das bestmögliche Druckergebnis zu erzielen. Diese Preise sind für uns eine wichtige Anerkennung unseres Könnens als Drucker. Aber auch für unsere Auftraggeber ist das fantastisch. Ihnen wird dadurch bestätigt, dass es eine gute Wahl ist, bei uns zu drucken.“

## data · paper · inspiration

**Snelheid.** Alle mit einer ‚Botschaft‘ haben es im Grunde eilig. Wenn diese Botschaft einmal gedruckt ist, möchte man sie möglichst schnell zur Zielgruppe bringen. Dem einen nutzt extra Schnelligkeit, da seine Angebote ‚verderblich‘ sind. Der andere möchte, dass seine Nachrichten vor allen anderen im Kiosk oder im Briefkasten liegen. Und wer jetzt schnell ist, möchte in Zukunft noch schneller sein. Deshalb hat Roto Smeets Weert kürzlich beschlossen, eine ultramoderne und superschnelle 48-Seiten-Presse zu kaufen. Schnell drucken ist wichtig, aber ein effizienter Vertrieb ist dies genauso. Unternehmen können sich von ihren

Mitbewerbern durch eine zuverlässige und schnelle Lieferung absetzen.

Wir hören es nur allzu oft: Geht das heute noch? Wir sind deshalb damit vertraut, könnte man sagen. Roto Smeets hat einen ausgezeichneten Ruf bei allen Arten des (Vor-) Vertriebs. Und auch darin sind wir schnell.

René van Werkhoven (Allgemeiner Direktor Roto Smeets)



### ROTO SMEETS DEUTSCHLAND GMBH

Paulusstraße 1, 33602 Bielefeld • Tel.: 0521 / 966 663 • Fax: 0521 / 6 32 38  
Mehr Informationen finden Sie auch auf unserer Website [www.rotosmeets.com](http://www.rotosmeets.com)

## COLUMN

*Es ist wieder Zeit, Sie mit den neuesten Informationen aus unseren Reihen zu versorgen. Denn in unseren Bestrebungen Ihnen und Ihren Drucksachen immer das gewisse Extra bieten zu können, benötigen wir natürlich Ihre Mithilfe.*

*Denn nur mit der entsprechenden Kenntnis über Ihre Wünsche und Bedürfnisse können wir Sie bei der Wahl vom Entwurf bis zum Vertrieb erfolgreich unterstützen.*

*Ob personalisiert, eingeschweißt, mit Beilagen, sortiert oder in Sonderauflagen. Wir drucken und vertreiben Ihre Werbedrucksachen in kürzester Zeit. Ob per Paketversand, mit Kurierdienst oder mit Transportunternehmen aus den Niederlanden und anderen Ländern. Verteilung, Logistik und Distribution übernehmen und koordinieren wir für Sie. Termingerechte Zustellung und Auslieferung garantiert. National und international.*

*Gerne stellen wir Ihnen ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Konzept vor. Auf Ihren Anruf freut sich das Team von Roto Smeets Deutschland.*



Klaus Hageresch,  
Geschäftsführer  
Roto Smeets Deutschland