

# Daten schon im Vertriebsteam annehmen und checken!

Wer, wann, wie und mit welchen Hilfsmitteln? – Teil I

Bisher war die digitale Datenannahme Aufgabe von Fachleuten der Druckvorstufe. Die unterschiedlichen Datenträger, die verschiedenen Betriebssysteme, Programme, Versionen und Xtensions führten und führen immer wieder zu erheblichen Problemen, die Daten qualitäts- und termingerecht vom Kunden übernehmen zu können.

Doch es gibt sie, die Fachleute, die stolz von sich sagen können, noch nie einen Datenbestand bekommen zu haben, den sie nicht irgendwie so hinbekommen haben, daß etwas Druckbares dabei herauskam. Aber zu welchem Preis?

Es ist an der Zeit, die (inzwischen meist digitale) Vorlagenannahme wieder zur Aufgabe des Vertriebsteams zu machen. Denn hier muß entschieden werden,

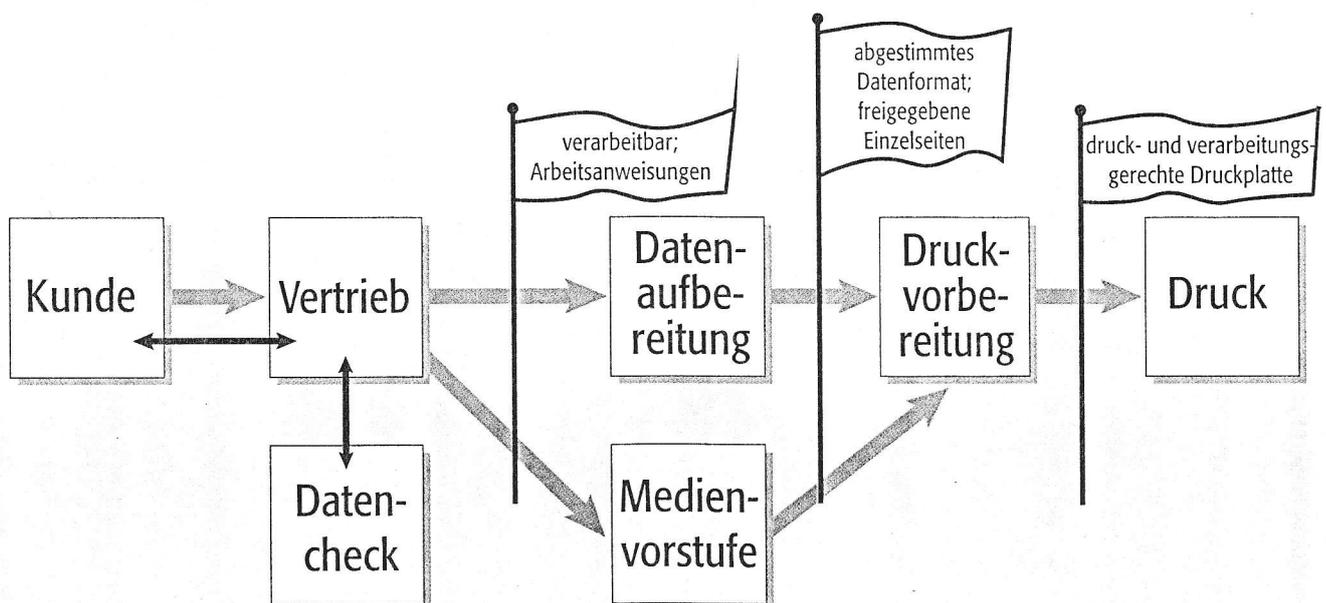
- ob die Terminvorstellungen des Kunden der Qualität der Vorlagen (der Daten) entsprechen,
- ob zusätzliche Kosten im Unternehmen entstehen, die dem Kunden in Rechnung gestellt werden können und
- ob vertriebliche Maßnahmen ergriffen werden müssen, um die Zusammenarbeit mit dem Kunden zu verbessern.

In den meisten Unternehmen scheut man diesen Schritt, denn die digitale Datenannahme stellt sich als ein so unüberschaubar kompliziertes Geschäft dar, daß man den sowieso überlasteten Mitarbeitern des Außen- und Innendienstes

nicht zumuten will, sich jetzt auch noch mit diesem Problem auseinanderzusetzen. Und vielleicht löst auch das PDF-Format alle Probleme? Dieses »Kopf-in-den-Sand-stecken« führt allerdings mittelfristig zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen:

Bereits heute sind viele Vertriebsmitarbeiter fachlich nicht mehr in der Lage, den Kunden bei der Vorlagenerstellung zu beraten. Ihr Kontakt zum Kunden reduziert sich dadurch Schritt für Schritt auf die Preisverhandlung. Der Ansprechpartner ist ausschließlich der Einkäufer – mit den Herstellern wird kaum mehr gesprochen. Und wenn die digitalen Vorlagen per DFÜ übertragen werden, die Proofs über PDF hin- und hergeschickt werden, und die Kommunikation über E-Mail erfolgt, dann werden die Außendienstmitarbeiter überhaupt keinen Grund mehr für einen Kundenbesuch haben. Damit werden Chancen vertan, Kundenprobleme zu erkennen und als Mediendienstleister Lösungen zu entwickeln!

*Für den Übergang in die nächste Produktionsstufe sollten klare Schnittstellen definiert werden, so daß auch die Qualifikationsanforderungen an die Beschäftigten definierbar sind.*



Die Innendienstmitarbeiter können die Kalkulationen vor der Einsteuerung des Auftrages in den Betrieb nicht mehr anpassen, da sie gar nicht wissen, was genau im Datenbestand ist. Haben früher die Innendienstmitarbeiter Rückfragen beim Kunden durchgeführt, um den tatsächlichen Kundenwunsch zu erkennen, werden sie heute auf das reine Abschreiben des Kundenauftrages und auf die Vermittlung eines Ansprechpartners in der Druckvorstufe reduziert. Brauchen wir dazu in Zukunft noch diesen hochbezahlten Personenkreis? Oder anders gefragt: Schaffen sich viele Betriebe im Vertrieb derzeit die »letzte analoge Insel« von Mitarbeitern, die lediglich Branchensoftwarepakete nutzen?

Die Lösungsmöglichkeiten können aus drei Blickrichtungen dargestellt werden: die organisatorische Sicht, die technische Sicht und aus dem Blickwinkel der Qualifizierung.

### Die organisatorische Sicht

Die Ablauforganisation eines Unternehmens sollte so gestaltet sein, daß für den Übergang in eine nächste Produktionsstufe klare Schnittstellen definiert werden, und daß in den einzelnen Stufen die Qualifikationsanforderungen an die Beschäftigten definierbar sind. Das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) hat im Rahmen einer Untersuchung über die zukünftige Arbeitsorganisation bei der digitalen Produktion bis Computer to plate die auf der Abbildung sichtbaren Schnittstellen und Arbeitsschwerpunkte erarbeitet:

Im Vertrieb werden alle Daten dahingehend überprüft, ob sie verarbeitbar sind. Dazu ist ein Datencheck erforderlich. Die Arbeiten umfassen im Einzelnen: Virencheck, Überprüfung der Lesbarkeit; Vollständigkeitskontrolle (Schriften, Verknüpfungen usw.); Logikkontrolle; Feststellung, inwieweit drucktechnische Vorarbeiten ausgeführt worden sind und ob sie den betrieblichen Anforderungen entsprechen; Abgleich mit Ausdruck, ggf. Ausdruck und Validierung mit Kundenwunsch; Rücksprache Vertrieb/Kunde bei Problemen; Sicherungskopie, Rücktransportsicherstellung Datenträger; Protokollierung des Datenchecks; Qualifizierung Vertrieb/Kunde; Feststellung und Mitteilung Zusatzaufwände; Bereitstellen für Datenaufbereitung bzw. Druckvorbereitung.

In einigen Fällen wird es möglich sein, die Daten gleich in einem für die nächste Verarbeitungsstufe passenden Datenformat abzuspeichern. Dann kann die Arbeitsstation »Datenaufbereitung« entfallen. In anderen Fällen werden

die Daten an Mitarbeiter der Datenaufbereitung weitergeleitet, damit eine Umwandlung der Daten für den problemlosen Druckprozeß von entsprechend dafür qualifizierten Mitarbeitern durchgeführt werden kann.

Nur dann, wenn auch gestalterische Arbeiten erforderlich sind, gehen die Daten in die Medienvorstufe. Dieser Bereich der ehemaligen Druckvorstufe (DTP-Abteilung) bereitet die Daten auch gestalterisch auf<sup>1</sup>.

### Die technische Sicht

Für den Arbeitsschritt »Datencheck« genügt es meist nicht, auf vorhandene Rechner zuzugreifen, denn der Arbeitsplatz, an dem sich das gerade benötigte Laufwerk befindet, wird in vielen Fällen gerade belegt sein. Es kann überlegenswert sein, eine Arbeitsstation »Datencheck« einzurichten, die von allen Mitarbeitern für die digitale Datenannahme genutzt wird. Denkbar ist ein Steharbeitsplatz im Eingangsbereich, um z.B. bei der Anwesenheit des Kunden eine effektive Besprechungssituation zu erreichen (»Theke«). Wenn der Rechner nicht benutzt wird, kann er für wartende Kunden mit entsprechenden Marketingmaterialien (Homepage des Hauses, Image-CD-Rom, Spiele) ausgerüstet werden.

Technische Ausstattung der Arbeitsstation »Datencheck«: Leistungsfähig(e) Rechner, Applikationssoftware, Datenchecksoftware, Virenchecksoftware; den erforderlichen Laufwerken; ISDN-Anschluß und DFÜ-Software für den Online-Dateneingang; Serveranschluß zur Abspeicherung der Daten direkt im internen Netz (so kann bei Anwesenheit des Kunden - nach dem Ziehen einer Archivkopie - dem Kunden der Datenträger gleich wieder mitgegeben werden, und alle anderen Arbeitsstationen brauchen nicht zwingend alle Laufwerke); zwei Telefonanschlüsse mit Konferenzfunktion (zur Klärung diverser Rückfragen); E-Mail-Kommunikationsmöglichkeit, evt. Telekooperationsfunktionen; ein Tisch zur Sichtung anderer Auftragsunterlagen.

*Dipl.-Ing. Anne König, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (Stuttgart)*

<sup>1</sup> Für die Erläuterung des gesamten Arbeitsablaufes vgl. Benz, Axel; König, Anne: Marktstudie Preflight-Programme - Softwareunterstützung für den Dateneingang in der Druckvorstufe. Fraunhofer IRB Verlag, Stuttgart 1997.

# Kann man die Zukunfts- maschine leasen?

# Klar!

Ideen mit Blick in die Zukunft zahlen sich aus. Da sich Ihr Unternehmen besonders über zunehmende Erträge freut, brauchen Sie Partner, die Ihnen Freiraum für wichtige Investitionen schaffen. Wir sind Ihre Leasingpartner für mobile Investitionsgüter. Wir helfen Ihnen, zukunftsorientiert zu planen und Ihre Unternehmensziele zu realisieren. Es ist einfach gut, der Zeit voraus zu sein. Damit gute Strategien keine Zukunftsmusik bleiben. Sprechen Sie mit uns.

## 0 800 - 355 73 78

Rufen Sie unseren FKL Service an, wenn Sie ein Beratungsgespräch oder weitere Informationen über Leasing, Finanzierung und unser umfangreiches Service-Angebot wie z.B. Versicherungen wünschen.

**FRANKFURTER KREDIT & LEASING**  
Mitglied der ABN AMRO Bank Gruppe

# Die digitale Datenannahme

Wer, wann, wie und mit welchen Hilfsmitteln? – Teil II

**Bisher war die digitale Datenannahme Aufgabe von Fachleuten der Druckvorstufe. Die unterschiedlichen Datenträger, die verschiedenen Betriebssysteme, Programme, Versionen und Xtensions führten und führen immer wieder zu erheblichen Problemen, die Daten qualitäts- und termingerecht vom Kunden übernehmen zu können.**

Die bisherigen Überlegungen zur Organisation und zur technischen Ausstattung einer Arbeitsstation für die »digitale Datenannahme« wurden im ersten Teil dieses Beitrags geklärt, und damit die Fragen → wann die Überprüfung der Daten stattfinden sollte: sofort, wenn möglich noch im Beisein des Kunden oder direkt beim Kunden und → womit die Überprüfung stattfinden soll: mit einer speziell ausgestatteten Arbeitsstation.

Bleibt zu fragen, wer die digitale Datenannahme im Betrieb durchführen sollte, und wie diese Personen qualifiziert werden können.

## Qualifizierung der Vertriebsmitarbeiter für die digitale Datenannahme

Organisatorisch soll der Datencheck im Vertrieb angesiedelt sein. Theoretisch braucht man nur einen Mitarbeiter der Druckvorstufe, der diese Aufgabe bisher bereits übernimmt, mit in das Vertriebsteam aufnehmen. So erübrigt sich die Frage der Qualifizierung: Man nimmt sich halt einen Spezialisten mit ins Team. Damit löst man aber nicht das im ersten Teil dieses Bei-

Hilfsmittel	Wem nützt dieses?	Ziel/Nutzen
Kundencheckliste	Kunde Vertrieb	Kunde kann sich qualifizieren Kostensenkung beim Kunden schnellere Termine können durch standardisierte Abläufe verwirklicht werden Streßverringerung Absicherung Kosten/Preis Qualitätssicherung
Interne Prüfliste	Vertrieb Mitarbeiter Vorstufe	personalunabhängig einsetzbare Checkliste Dokumentation
Definition klarer innerbetrieblicher Zuständigkeit	Vertrieb Mitarbeiter Vorstufe	
»Memo« für Kunden bei auftretenden Problemen	Kunde	Kundenqualifizierung
Protokoll aus Preflight-Checker an Kunde	Kunde	Kundenqualifizierung Gesprächshilfe
Arbeitsplatz »Datenannahme«	Vertrieb Mitarbeiter Vorstufe	Kundennaher Datencheck eigener Arbeitsplatz für den Vertrieb weniger Unterbrechungen der Mitarbeiter der Vorstufe
Kundendatenbank	Vertrieb Mitarbeiter Vorstufe Gesamtbetrieb	vorhandenes Wissen allen Mitarbeitern zugänglich machen eventuell nicht mitgelieferte Logos und Schriften im Notfall haben auch für Kundenspezialwissen (Hausfarbe; spezielle Lieferwünsche; Verteiler Agenturbelegexpl. usw.) nutzbar
Preflight-Programme	Kunden (abgespeckte Version als Geschenk zu seiner eigenen Kontrolle) Kunde (Fehlerprotokoll, das er dann seinen Mitarbeitern mitbringen kann) Vertrieb (Außen- und Innendienst)	Qualifizierung Mitarbeiter Vertrieb Objektivierung von Problemen Beschleunigung des Datencheck einfache Möglichkeit der Generierung eines Protokolls
Arbeitsanweisung	Vertrieb Mitarbeiter Vorstufe	Erzielung eines Standards für die Qualitätssicherung Arbeiterleichterung für den Vertrieb leichtere Delegierbarkeit des Datenchecks für den Vertrieb Dokumentation
Informationsblätter für den Kunden	Kunde	Kunde erhält Kenntnis über die bei der Druckerei verwendeten Programmversionen und Xtensions
Programmspezifische Informationsblätter	Kunde	Kunde erhält Hinweise über programmspezifisch zu beachtende Dinge in der Datenannahme
Automatische Mitteilung bei Dateneingang per DFÜ	Vertrieb	Aktualität
Festgelegte Regeln für Umgang mit Problemen »Troubleshooting«	Kunde Vertrieb Kollegenbetrieb	Dokumentierte Absprache mit dem Kunden, wie verfahren werden soll, wenn Probleme auftauchen

Auf einem Seminar zur Basisqualifizierung, das vom Fraunhofer-Institut mit fünf Druckbetrieben durchgeführt wurde, wurde eine Liste möglicher Hilfsmittel erstellt. Für jeden Betrieb sind andere Schwerpunkte denkbar.

trags beschriebene Problem der fehlenden Datenkompetenz und damit fehlenden Beratungskompetenz der Vertriebsmitarbeiter. Eine Qualifizierung dieses Personenkreises kann folgendermaßen aussehen:

### **Basisqualifizierung: Überblick und Übungen**

**1. Stufe:** Basisqualifizierung (mehrtägiges Seminar):

Überblick über die Standardprogramme, die vom Kunden und im Betrieb eingesetzt werden; Übungen im Öffnen von Kundendateien; klassische Fehler und wie man sie findet; Hilfsmittel bei der digitalen Datenannahme (vgl. Tabelle auf Seite 25).

**2. Stufe:** Erstellung der Hilfsmittel durch den Vertrieb unter Mitarbeit eines (internen oder externen) Spezialisten im Datenhandling (»Lernen durch Tun«):

Erarbeitung von Kundenchecklisten unter Berücksichtigung ihrer Marketingwirkung; Erarbeitung von Mindestanforderungen an den Datencheck zur Sicherstellung der Schnittstellenforderung »verarbeitbar«; Erarbeitung einer Arbeitsanweisung und/oder internen Prüfliste zur Nutzung durch den Vertrieb; Beurteilung des Nutzens eines Preflightcheckprogramms, ggf. Auswahl und Kauf.

**3. Stufe:** Übungen in der Datenannahme (von einfach zu schwieriger!); Nutzen und verbessern der Hilfsmittel:

Bei der Erarbeitung, Nutzung und Diskussion der Hilfsmittel an Beispielen muß darauf geachtet werden, daß das Ziel der digitalen Datenannahme keinesfalls eine vollständige Bearbeitung der Daten zur problemlosen Weiterverarbeitung sein kann! Dieses bleibt auch in Zukunft Aufgabe der Fachkräfte der Mediovorstufe und/oder der Datenaufbereitung, die täglich mit den Programmen umgehen. Der Vertrieb soll lediglich sicherstellen, daß die Daten vollständig und verarbeitbar sind.

Der Einsatz von Preflight-Programmen kann gut als Qualifizierungsmöglichkeit genutzt werden. Jede Fehlermeldung wird vom Vertriebsmitarbeiter hinterfragt (»Warum ist das überhaupt ein Problem?«), und der Druckvorstufenfachmann kann entsprechend die Gewichtung des Problems erläutern. Das Programm als »neutrale Instanz« vermindert auch die häufig anzutreffenden Schuldzuweisungen zwischen Vertrieb und Produktion.

Bei der Nutzung von Preflight-Programmen besteht die Möglichkeit, sog. »Profile« betriebs- und kundenspezifisch vorzudefinieren. So ist es möglich, Hinweise auf mögliche Einzelprobleme, die die Programme als solche ausweisen, negieren zu lassen, weil es im Betrieb ausreichende Routinen gibt, diese zu lösen. Die Einstellung und Pflege der Profile sollte von Mitarbeitern der Druckvorstufenabteilung übernommen werden.

### **Letzte Qualifizierungsstufe: Problembereiche für Schlüsselkunden diskutieren**

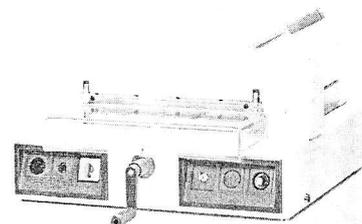
**4. Stufe:** Einschätzen der Aufwände zur Datenkorrektur; Veranlassung von Maßnahmen zur Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Kunde und Druckerei:

Systematisch können Problembereiche für Schlüsselkunden gemeinsam mit der Datenaufbereitung und dem Vertrieb diskutiert werden. Es werden dann Maßnahmen beschlossen, wie die Zusammenarbeit optimiert wird. Der Vertrieb wird so qualifiziert einschätzen, wann er einen Fachkollegen der Druckvorstufe einbinden sollte, um Mehraufwände für den Betrieb und für den Kunden zu verringern. Außerdem erhält er so tendenziell wieder Planungssicherheit, weil er weiß, wie lange die Korrektur ungefähr dauern wird.

Praktisch sollte diese Qualifizierung so durchgeführt werden, daß der für einen Kunden zuständige Vertriebsmitarbeiter bei der Bearbeitung eines problemhaften Datensatzes durch einen Druckvorstufenmitarbeiter dabei bleibt.

*Dipl.-Ing. Anne König, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (Stuttgart)*

## **Wer schneidet bis DIN A3 am günstigsten ab?**



**EBA 4/430 E**

Präzision pur. Wirtschaftlichkeit pur. Qualität pur. Überall da, wo häufig wechselnde Aufträge rationell geschnitten werden müssen: von der Hausdruckerei bis zum Copy-Shop. Mit einer Schnittlänge von 430 mm und einer Stapelhöhe von bis zu 40 mm.

**Informieren Sie sich bei Ihrem  
Händler oder direkt bei EBA!**

# **EBA**

EBA Maschinenfabrik Adolf Ehinger GmbH  
Postfach 10 03 51 · 72303 Balingen  
Tel.: 0 74 33 / 302-0 · Fax: 302-100  
eMail: info@eba.de  
Internet: <http://www.eba.de>

## **Stellenmarkt**

der Branchen  
**Druck – Papier – Verpackung**

Jetzt auch im Internet.

## **Druckspiegel**

mit einem  
Klick



<http://www.druckspiegel.de>

# Die digitale Datenannahme

Wer, wann, wie und mit welchen Hilfsmitteln? – Teil III

Im dritten Teil dieses Beitrags (Teil I, 4/1998, Teil II, 5/1998) werden spezielle Softwareprogramme zur Erleichterung der digitalen Datenannahme, die sog. Preflight-Checkprogramme, vorgestellt. Der Begriff erhebt höchsten Anspruch auf Qualität: In der Luftfahrtindustrie müssen Piloten vor dem Start einen Preflight-Check durchführen – und erst, wenn dieser ohne Fehlermeldungen beendet wurde, wird der Start freigegeben.

Auf die recht preiswerten kleinen Programme für die digitale Datenannahme sollte man sich aber besser nicht allein verlassen. Sie prüfen vieles, aber längst nicht alles. Und sie geben, wenn sie z. B. von den Vertriebsmitarbeitern für einen »Machbarkeitstest« eingesetzt werden, einigen Aufschluß über den Zustand der Daten auf dem Datenträger. Und 400 bis 800 DM für eine Software, die z. B. sofort sagt, welche Schriften auf dem Datenträger verwendet wurden, hätte in vielen Druckereien bestimmt schon so manchen Termin gerettet.

## Zustands- und Fehlerprotokolle geben Aufschluß

Unter Preflight-Checkprogrammen versteht man Softwarelösungen, die Daten für den späteren Druck untersuchen, ohne sie zu verändern. Das Ergebnis des Checks, der auch schon mal einige Minuten dauern kann, ist ein Zustandsprotokoll und ein Fehlerprotokoll. So gibt z. B. das Programm Flight-Check von Markzware aus den Niederlanden [1], das sowohl für das Mac- als auch für das DOS-Betriebssystem erhältlich

ist, im »main screen« (Abb. 1) folgende Informationen:

- Programmname (mit Versionsnummer),
- die in dem Dokument verwendeten Programmerweiterungen,
- die eingestellte Druckerart und ob der letzte Ausdruck vergrößert oder verkleinert wurde,
- ob der Ausdruck separiert und mit Registermarken erfolgte,
- wieviele und welche Farben in dem Dokument enthalten sind,
- ob eine Farbe weder in CMYK noch in Pantone angegeben ist,
- ob Verläufe vorkommen,
- ob und welche Trapping-Einstellungen vorgenommen wurden,
- welche Bilder in der Datei eingebunden sind,
- ob ein Bild den Vermerk enthält, daß es nicht gedruckt werden soll,

- ob ein Bild außerhalb der Seite liegt,
- welche Schriften im Dokument verwendet wurden,
- ob Schriften elektronisch formatiert wurden usw.

»Fehler« erhalten im »main screen« ein rotes Kreuz und werden im Fehlerprotokoll genauer beschreiben. Wann ein Zustand ein Fehler ist, kann vom Anwender kundenspezifisch in den sog. »ground control« eingestellt werden. Ein Beispiel: Wenn ein Kunde grundsätzlich seine Auszeichnungsschrift elektronisch kursiv stellt und er dies auch nicht von dem Mediendienstleister verbessern lassen will, kann das für diesen Kunden voreingestellt werden und wird nicht mehr als Fehler gemeldet.

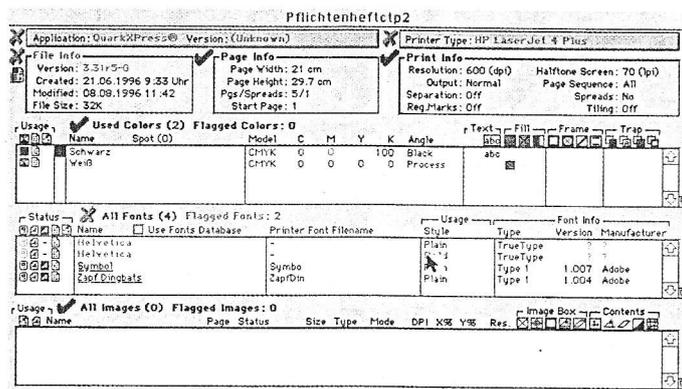


Abb. 1: Zustandsbericht (»main screen«) des Programms Flight-Check.

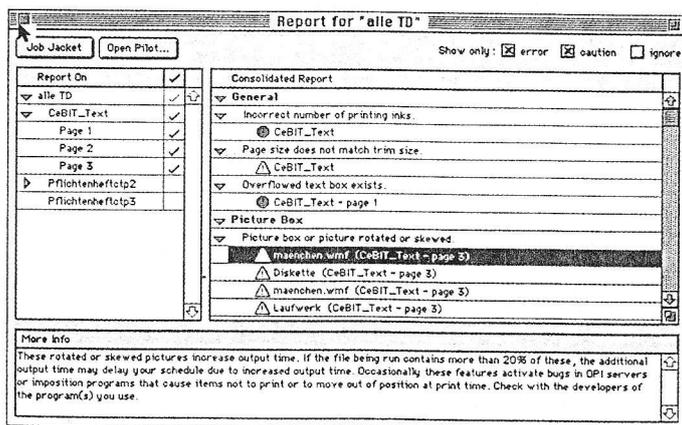


Abb. 2: Fehlerprotokoll (report) des Programms Preflight Pro.

## Fehlerbehebung

Die Programme geben ebenfalls Hinweise zur Fehlerbehebung (Abb. 2). Inwieweit der Vertriebsmitarbeiter, der im Rahmen der digitalen Datenannahme die Datei prüft, auch gleich versucht, die festgestellten Probleme zu beheben, hängt einmal von der Arbeitsorganisation, zum zweiten von der Art des Fehlers und zum dritten von der Qualifikation des Vertriebsmitarbeiters ab. In den meisten Fällen wird die Korrektur sinnvoller von den Mitarbeitern der Druckvorstufe in dem jeweiligen Anwendungsprogramm durchgeführt.

Die Programme unterstützen den Mediendienstleister auch bei der Feststellung, ob Schriften, die der Kunde nicht mitgeliefert hat, beim Dienstleister vorhanden und damit unproblematisch sind. Eine speziell zu verwaltende Schriftdatenbank oder ein Abgleich mit dem Schriftenordner können unnötige Rückfragen vermeiden helfen. Sofort festgestellt werden kann auch, ob ein Bildverweis ins Leere läuft. Einige Programme unterstützen die Fehlersuche durch Visualisierung der Fehlerstellen.

## Unterschiedliche Versionen

Manche Hinweise in den Programmen sind nur zu verstehen, wenn man ihre Entstehungsgeschichte kennt: Die Programme wurden ursprünglich nicht für die Druckindustrie, sondern für deren Kunden – die Designer und Desktop-Publisher – konzipiert. Und die haben ihr Problem dann gleich in ihrem Programm gelöst. Heute gibt es häufig zwei Versionen: eine kostengünstige Version als »Geschenk« für den Kunden, der damit seinen letzten Check machen kann, und eine aufwendigere Version für die Datenannahme in der Druckerei [2].

Der Preflight Designer ist eine solche »abgespeckte« Version für den Kunden. Der Hersteller Extensis hat in diesem Programm auch ein »job ticket« integriert. Dabei handelt es sich um ein elektronisches Formular mit Registerkarten für »Contact«, »Order Info«, »Delivery«, »Media« und »Instructions« (Abb. 3).

- Contact: Angaben betreffend Kunde, Kontaktperson, Autor des Dokuments und Rechnungsadresse,
- Order Info: Auftragsnummer und -name bei Kunden und Vorstufenbetrieb; Datum des Erhalts und Liefertermin, Auftragsbeschreibung, Zahlungsmodalitäten.
- Delivery: Lieferanschrift.
- Media: Art des gelieferten Datenträgers, gelieferte Proofs, Angabe, ob mit Grobdatenbildern gearbeitet wurde, gewünschtes Ausgabe-medium mit Angaben zu Auflösungen und Positiv- oder Negativbelichtung sowie Angaben über Schnittmarken.

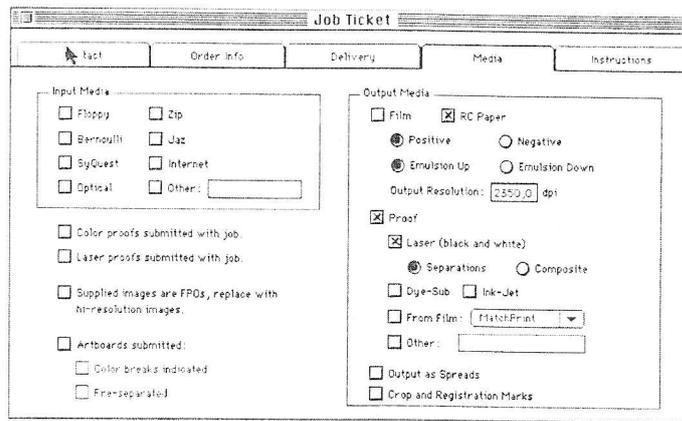


Abb. 3: Elektronisches Formular zur Auftragsbeschreibung (»job ticket«) der Programme Preflight Pro und Preflight Designer.

- Instructions: Dies ist ein großes Textfeld, in das beliebige zusätzliche Informationen geschrieben werden können.
- Fazit:** Preflight-Checkprogramme werden bei der digitalen Datenan-

nahme eine wachsende Rolle spielen. In vielen Workflow-Systemen sind sie integrierter Bestandteil. Inwieweit sie als Hilfsmittel für den Kunden und für die Mitarbeiter des Vertriebs breiteren Einsatz finden, hängt einmal von der Unterstützung ihrer Einführung im Vertrieb durch die versierten Fachkräfte in

der Druckvorstufe ab, von der Qualifizierung der Vertriebsmitarbeiter für die digitale Datenannahme und - in einem nicht unerheblichen Teil - von der Anpassung der Software auf dieses Aufgabengebiet und der Übersetzung ins Deutsche [3].

Dipl.-Ing. Anne König, Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation (Stuttgart)

[1] In der Marktstudie »Preflight-Programme« des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation sind neben dem Programm Flightcheck noch folgende Preflight-Programme untersucht: Preflight Pro, Preflight Designer, Download Mechanic und Check-Up.

[2] Ein weiteres elektronisches Hilfsmittel für den Kunden sind Programme zum Sammeln der Dateien beim Kunden (z.B. Flight-Check Collect! von Markzware). So werden mögliche Fehlerquellen bereits durch die systematische Zusammenstellung des Datenträgers beim Kunden vermieden.

[3] Bisher wurde nur Flight-Check in der Mac-Version übersetzt.

## Automatisches Gummituchreinigen neu definiert:



- **Reinigungssystem ohne Tanks, Pumpstationen, Waschtuch-Wickelstände**

- **einfache Bedienung und Standardisierung durch PREPACs: vorgetränkte Waschrollen**

- **umweltschonend durch vegetabile Reinigungsmittel und minimale Emissionswerte**

- **für Bogen- und Rollenoffsetmaschinen - auch Um- und Nachrüstungen möglich**

**BALDWIN**  
Baldwin Grafotec GmbH