

### INSIDE

**Herzlich willkommen**  
zur neuen Ausgabe von **INSIDE!**



„Lasst Euch nicht verarschen, vor allem nicht beim Preis.“ Mit diesem Werbeslogan, der unbestreitbar zu den erfolgreichsten der letzten Jahre zählen dürfte, sind wir dem Niedergang der abendländischen Kultur wieder etwas näher gerückt.

„Geiz ist geil“, „alles billig“, machen den Schnäppchenjäger zu einer in Kauf- und Warenhäusern immer häufiger anzutreffenden Spezies. Zugegeben: Wer lässt sich nicht hin und wieder zu solchen Einkaufsbummeln à la [www.nochbilliger.de](http://www.nochbilliger.de) hinreißen? Allzu groß sind die Verlockungen. Aber was bringt uns allen das?

Die allseits beklagte Konsumflaute hat die Binnenkonjunktur fast zum Erliegen gebracht. Den Schnäppchenjägern stehen internationale Konzerne gegenüber, die, um Preise weiterhin im freien Fall zu halten, Arbeitsplätze gleich in Tausenderdimension streichen. Die dadurch anwachsende Arbeitslosigkeit wirft dann auch die Frage auf, wer eigentlich die ach so billigen Produkte überhaupt kaufen soll.

Wir bei IFFLAND haben unsere Entscheidung getroffen: Wir möchten Ihnen auch in fünf und zehn Jahren noch den Service, die Leistungen bieten können, die Sie benötigen und von uns erwarten. Vielleicht sind wir momentan nicht immer bei den Billigsten, aber „preiswert“ und leistungsfähig sind wir in jedem Fall.

Dass diese Strategie aufgeht, haben Sie uns 2004, das Sie zu einem sehr erfolgreichen Geschäftsjahr für uns gemacht haben, gezeigt. Dafür möchten wir uns zum einen herzlich bedanken, zum anderen möchten wir diesen Erfolg mit Ihnen teilen: Wir bieten Ihnen dafür auch in den nächsten Jahren an, Ihr leistungsstarker Partner zu sein, der sich für Sie richtig ins Zeug legt, Ihre Erwartungen erfüllt und vielleicht manchmal sogar übertrifft.

Dafür stehen wir: professionell, flexibel und initiativ!

Herzlichst, Ihr

Alexander Bohlender

Thieme 3000  
Format 1300 mm x 3700 mm ■ ■ ■

# Investitionen in Qualität

Die wachsenden Anforderungen unseres Marktes erfordern ständige Veränderungen in technischer und organisatorischer Hinsicht. Wir bei IFFLAND tragen dem Rechnung und bauen unser Unternehmen sowohl technisch als auch personell immer weiter aus.

Nachdem wir in den Jahren 2002 und 2003 1,2 Mio. EURO in den Aufbau unserer Digitaldruckabteilung und in neue Gebäudeteile investiert haben, ist in 2004 der Siebdruckbereich an der Reihe gewesen. Das Umsatzwachstum der letzten Jahre hat uns in unserer Auffassung bestätigt, dass der Siebdruck, allen Unkenrufen zum Trotz, nach wie vor eine wesentliche Säule ist, wenn es um Produkte für die Außenwerbung und den Point-of-Sale geht.

Entsprechend haben wir unsere Siebdruckerei fast vollständig modernisiert und im vergangenen Jahr 500.000 EUR investiert. Im Bogenformat haben wir die bestehenden Linien im Format 1000 x 1400 mm und 1300 x 3000 mm gegen neue Anlagen ausgetauscht und dabei das Druckformat auch im Bogenbereich auf unser Großformat von 1300 x 3700 mm erweitert. Damit beträgt das Durchschnittsalter unserer Bogendruckmaschinen nicht einmal 2 Jahre.

Viel wichtiger aber war uns die Erneuerung der Beschichtungs- und Entwicklungsanlage in der Schablonentechnik. Schließlich sind diese von entscheidender Bedeutung, wenn es um die Qualität der Schablone und damit um den Grundstein für die Qualität Ihrer Produkte geht.

Auch personell entwickeln wir uns entscheidend weiter. Unser Leiter Qualitätsmanagement und Entwicklung, Herr Gilbert Kapaure, den wir Ihnen in unserer vorletzten Ausgabe vorgestellt haben, wird zukünftig durch Herrn Christian Wermter unterstützt, der nunmehr die Betriebsleitung übernommen hat. Hierzu geben wir Ihnen demnächst noch mehr Einzelheiten.

Wie Sie sehen, haben wir die Voraussetzungen geschaffen, um Ihnen auch in 2005 besten Service und beste Qualität bieten zu können. Und wir werden Sie durch neue Entwicklungen begeistern, die auch Ihre Möglichkeiten erweitern. So zum Beispiel im Sublimationstransfer: Hier realisieren wir Ihre Vorstellungen auf den verschiedensten Stoffen in einer Brillanz, wie Sie sie aus dem traditionellen chemischen Durchdruck sicherlich nicht kennen. Dass dieses, für uns neue Produkt schon jetzt einen Umsatzanteil von 5 % erreichen konnte, spricht für sich.

■ ■ ■ Thieme 3030 · Format 1000 mm x 1400 mm



Investitionen  
in Qualität

SEITE  
1

Sublimations-  
transfer

SEITE  
2-3

IFFLAND  
intern

SEITE  
4

Siebbeschichtungsanlage max. Siebformat 4100 mm x 2100 mm ■ ■ ■



■ ■ ■ Entwicklungsanlage max. Siebformat 2100 mm x 4600 mm



■ ■ ■ Sublimationstransfer · Format 3000 mm x 2400 mm · 5 Bahnen à 600 mm x 2400 mm

Was ist das Besondere daran? Beim Sublimationstransfer handelt es sich um ein Transferverfahren für Textilapplikationen, bei dem das Druckbild zunächst spiegelverkehrt auf einen Zwischenträger aus Papier und dann durch Hitze und Druck auf ein Textilmedium übertragen wird. Die bei diesem Arbeitsgang auftretenden Temperaturen zwischen 180 und 220 °C bringen die Dispersionsfarben (es handelt sich um Farbstoffe, Pigmente sind hier ungeeignet) dazu, zu sublimieren und in Synthetikfasern (Polyesterstoffe, Trevira-materialien) zu diffundieren.

Der Sublimationstransfer hebt sich durch einige wesentliche Unterschiede von anderen Transfer-Techniken ab: Zu seinen Vorteilen zählt, dass der weiche Textilcharakter sowie die hohe Licht- und Waschechtheit der Drucke erhalten bleibt. Gerade am Point-of-Sale spielt dieses Medium seine Vorteile aus. Bei der Vermarktung hochwertiger Produkte müssen die Werbemittel nicht nur die Botschaft, sondern auch den Stellenwert und den qualitativen Standard des beworbenen Produktes kommunizieren. Dafür eignen sich Stoffe in ganz hervorragender Weise, da sie nicht nur flexibel am Produkt, an einer Wand oder frei im Raum hängend zu platzieren sind, sondern allein durch Ihre Erscheinung und Machart eine Wertigkeit vermitteln, die sie in wohlthuender Art und Weise von „Standard“-Werbemitteln abhebt.

Hinzu kommt, dass im Sublimationstransfer eine wesentlich höhere Detailgenauigkeit und damit auch Lebhaftigkeit des abgebildeten Motivs erreicht werden kann, als dies jemals im chemischen Durchdruck möglich war. Speziell die Verläufe werden präziser und zeichnen sich durch saubere Übergänge aus.



Sublimationstransfer · Format 750 mm x 1800 mm ■ ■ ■ ■



Sublimationstransfer L'Oréal · Format 800 mm x 1800 mm ■ ■ ■ ■



Sublimationstransfer · Format 1200 mm x 2400 mm ■ ■ ■ ■



Thermoumdruck Suzuki · Format 1250 mm x 2000 mm ■ ■ ■ ■

Zusammen mit dem weichen Charakter des Stoffes werden so oft faszinierende Ergebnisse erzielt, denen die Blickkontakte sicher sind. Bisher schien jedoch die Farbveränderung innerhalb des Umdruckprozesses nicht kontrollierbar und beherrschbar. Daher waren mehrere Test-Serien notwendig, um hier zu einer Standardisierung zu kommen. Neben genaueren Untersuchungen der Polyestermaterialien (Farbannahme, Hitze Krampf, Lichtdurchlässigkeit, Moiréproblematiken), war vor allem das Sublimationsverhalten der Farbstoffe im Hinblick auf Tonwertzunahme, Farborte und Dichte wichtig. Um die zweistufige Produktion sicher zu gewährleisten, mussten messtechnisch kontrollierbare Kenngrößen für den Papierzwischenträger festgelegt werden.

Die herkömmliche Proofumgebung war auf die DIN 12647, sowie die FOGRA Vorgaben abgestimmt. Die darin festgelegten Farborte für Primär- und Sekundärfarben sind jedoch mit den speziellen Dispersionsfarbstoffen nicht vollständig zu erreichen.

Es kann also nur ein kleinerer Farbraum genutzt werden. Dieser reduzierte, aber reale Farbraum

wurde in unsere Proofumgebung implementiert, um gerade die Ergebnisse von flächigen Bildmotiven besser zu simulieren.

Die Auftragsdaten können hier verfahrensbedingt nicht wie bei reinen Siebdruckjobs verarbeitet werden, sondern müssen eine Vielzahl von kleineren Korrekturen erfahren. Anhand von Versuchen und Andrucken wurden diese notwendigen Eingriffe mehrfach getestet und zur Gewährleistung einer zügigen Bearbeitung der Auftragsdaten derart standardisiert, dass von uns intern Photoshop-Routinen entwickelt wurden, die alle notwendigen Eingriffe selbstständig durchführen.

Um auch im Fortdruck immer auf der sicheren Seite zu sein, findet eine ständige messtechnische Kontrolle statt. Die gemessenen Werte können vom Drucker direkt innerhalb einer Datenbank mit bisherigen Aufträgen und vorgegebenen Toleranzbereichen abgeglichen werden, so dass etwaige Abweichungen unmittelbar erkannt und korrigiert werden können. Die Reproduzierbarkeit standardisierter Produkte fußt auf diesen Basiswerten.

IFFLAND hat damit nunmehr ein Verfahren entwickelt, mit dem sich bereits im Vorfeld etwaige Probleme in der Farbwiedergabe erkennen lassen. Das ist besonders wichtig, da wir so bereits in der Planungsphase verbindliche Aussagen zur Machbarkeit Ihres Produktes und Ihres Motivs treffen können. Sollten hier Unsicherheitsfaktoren bleiben, sind wir auch in der Lage, kurzfristig einen Andruck durchzuführen, mit dem wir das mögliche Ergebnis darstellen können.

# Neuer Wind im Einkauf / Verstärkung im Verkauf

Viele von Ihnen kennen ihn sicherlich aus der Kundenberatung: Michael Wolf, bei IFFLAND seit 1987, hat bereits zum 01.01.2005 den Einkauf übernommen.

Nach einer kaufmännischen Ausbildung in einem großen Industriebetrieb hat sich Michael Wolf 1987 dazu entschlossen, bei IFFLAND noch eine Ausbildung zum Siebdrucker zu absolvieren. Nicht zuletzt aufgrund seiner kaufmännischen Vorbildung wurde Michael Wolf sehr schnell zu einer wesentlichen Stütze innerhalb unserer Arbeitsvorbereitung und in der Kundenberatung.

Nach einer im Jahre 1998 erfolgreich abgeschlossenen Weiterbildung zum staatlich geprüften Drucktechniker hat er in den letzten Jahren den Einkauf weiterhin als Steckenpferd gepflegt. Das war letztlich auch für ihn und uns Grund genug, daraus in der Konsequenz einen eigenen Bereich zu bilden und den Einkauf zu zentralisieren.

Michael Wolf wird damit ab sofort alle Einkaufsprozesse innerhalb unseres Hauses überwachen und leiten. Er ist für alle Zulieferer der kompetente Ansprechpartner. Für alle Kunden, die ihn im Verkauf vermissen, steht das Verkaufsteam Andree Koch, Tobias Knop und Verkaufsleiter Mathias Witte gerne zur Verfügung.



## IMPRESSUM

Herausgeber: IFFLAND Siebdruck GmbH & Co. KG  
Schönauer Weg 25  
63571 Gelnhausen  
Tel. (0 60 51) 9 72 00  
Fax (0 60 51) 7 41 80  
E-mail info@iffland.de  
www.iffland.de

V.i.S.d.P.: Alexander Bohlender

Satz und Layout: IFFLAND\*

Druck: Petermann GZW

Auflage: 2000 Stück

Copyright 2004 IFFLAND Siebdruck GmbH & Co. KG:  
Der Nachdruck, auch auszugsweise, von Texten und/oder  
Abbildungen ist ausdrücklich nur mit vorheriger schriftlicher  
Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Ap propo Tobias Knop, die Meisten von Ihnen kennen ihn vermutlich noch gar nicht. Sollten Sie Interesse haben, ihn kennen zu lernen, so empfehlen sich grundsätzlich zwei Wege:

- bei IFFLAND anrufen
- ein Hallenhandballspiel des Zweitbundesligisten TV Gelnhausen anschauen

Zugegeben, wir wissen auch nicht so genau, was er nun lieber macht. Tatsache ist, dass Herr Knop, Jahrgang 1982 und seit September 2004 bei IFFLAND, ursprünglich gelernter Kaufmann ist. Nach einem Zwischenstopp in einer Werbeagentur hat ihn der Handball nach Gelnhausen gebracht. Und auf diesem Wege ist er auch zu IFFLAND gekommen.



Nach einem intensiven Trainingscamp in unserer Technik ist er mittlerweile fit für den Verkaufsdienst und verstärkt unser Team dort entsprechend. Sie erreichen Herrn Knop unter der Durchwahl 97 20 13. Wir wünschen ihm und natürlich Ihnen viel Erfolg in der Zusammenarbeit.

## VORSCHAU

In der nächsten INSIDE lesen Sie:

- ... Spezialitäten Verarbeitung
- ... Werbetechnik
- ... Mehr Raum für mehr Ideen

## Verstärkung an der Elbe

Vor nunmehr zwei Jahren haben wir unser Verkaufsbüro in Hamburg eröffnet. Eine richtige Entscheidung, wie der stetige Zuspruch unserer norddeutschen Kunden gezeigt hat. Da sich unser dortiger Außendienstler, Herr Dirk Sondermann, mit dem 31.12.2005 in den wohlverdienten Ruhestand verabschieden wird und wir eine kontinuierliche Betreuung unserer Kunden sicherstellen möchten, haben wir schon jetzt für Verstärkung gesorgt, um einen „nahtlosen“ Übergang zu gewährleisten.

Dominik Iffland wird sich ab sofort zusammen mit Dirk Sondermann um den norddeutschen Raum kümmern und auch in kurze dorthin umziehen, um eine permanente Verfügbarkeit vor Ort zu gewährleisten.

Dominik Iffland, Sie vermuten es bereits, gehört zur Familie und ist seit 2002 bei IFFLAND. Unseren Kunden aus dem Rhein-Main-Gebiet ist er ohnehin bestens bekannt. Nach einer Ausbildung zum Siebdrucker in Stuttgart, hat er sich dem Digitaldruck zugewandt und dort in Produktion, Arbeitsvorbereitung und Verkauf profunde Erfahrungen sammeln können.

Durch die Tätigkeit in unserem Unternehmen ist er nunmehr ein Allrounder, der Sie in allen Fragen rund um Datenhandling, Druck, Verarbeitung und Logistik kompetent beraten wird.



## KUNDENBERATUNG

Sie erreichen unsere Kundenberater  
von 7.30 Uhr – 18.30 Uhr

Armin Iffland	0 60 51/97 20 12
Dominik Iffland	0 60 51/97 20 46
Tobias Knop	0 60 51/97 20 13
Andree Koch	0 60 51/97 20 53
Mathias Witte	0 60 51/97 20 20

## VORSTUFE

Veronika Groth	0 60 51/97 20 44
M. Röckerdorfer	0 60 51/97 20 28
Markus Wrba	0 60 51/97 20 34

## VERSAND

Katharina Engels	0 60 51/97 20 11
Kerstin Mamsch	0 60 51/97 20 35

## Zusätzliche Ausbildungsplätze bei IFFLAND

Schon seit mehreren Jahrzehnten werden bei IFFLAND Siebdrucker ausgebildet und Meisterprüfungen abgenommen. In den letzten Jahren kamen mit dem Berufsbild des/der Industriekaufmanns/-frau und des/der Mediengestalter/-in weitere Ausbildungsberufe hinzu.

Nicht zuletzt aufgrund der allseits beklagten Ausbildungsmisere haben wir uns entschlossen für 2005 weitere Ausbildungsplätze zur Verfügung zu stellen. Neben den bereits in unserem Betrieb beschäftigten sechs Auszubildenden werden weitere vier in 2005 hinzukommen, so dass unsere annähernd 60 Mitarbeiter starke Mannschaft eine durchaus sehenswerte Azubi-Quote von über 15 % vorweisen kann.

Wir sind sicher, dass die Ausbildung junger Menschen nicht nur ein wesentlicher Baustein für den Unternehmenserfolg, sondern vor allem Teil der unternehmerischen Verantwortung ist, wie sie eigentlich von allen Unternehmen getragen werden sollte.