



zur person und firma

bitte schicken sie diesen abschnitt
an mich zurück, auch wenn sie meine
beratung jetzt noch nicht in anspruch
nehmen möchten (siehe rückseite).

fachberatung fotosatz

es war anfang 1977, als ich mich als
beratender ingenieur selbständig machte –
nach einem langen weg durch die instanzen
handsatz, maschinensatz, fotosatz,
manuskriptvorbereitung, einfache kameraarbeiten,
seitenmontage, fachhochschulstudium (stuttgart).
systemberatung und verkauf.

den strukturwandel in der satzherstellung
habe ich immer aufmerksam und aktiv verfolgt.
er fasziniert mich noch heute, ich stehe ihm
aber durchaus kritisch gegenüber. nicht alles
technisch machbare ist automatisch auch
wirtschaftlich – eine erkenntnis, die sich
in meiner beratungstätigkeit tief verwurzelt hat.
sie zieht sich überdies wie ein roter faden
durch meine journalistische berichterstattung
für mehrere fachzeitschriften der druckindustrie.

vielen dank für ihr interesse –



ihr
ing. (grad.) erich fritz
fachberater für
satzrationalisierung

D-7517 waldbronn 2
beethovenweg 3
telefon (07243) 66724

ich „beackere“ nicht nur vom grafischen bereich her
– also der modernen satzherstellung – ein weites
feld, sondern ebenso geografisch gesehen.
meine kunden sind in deutschland, öster-
reich und in der schweiz ansässig, und noch etwas:
ich bemühe mich sehr um durchsichtigkeit und
verständlichkeit bei meiner fachberatung,
die materie ist für den außenstehenden schon
schwierig genug. scheuen sie also keine rückfrage!

in der totalen kleinschreibung sehe ich einen
konsequenteren weg zur schreibrationalisierung,
und so wende ich sie aus überzeugung an.
meine mitarbeiter will ich jedoch nicht einem
gewissenskonflikt aussetzen. so werden wohl
ab und zu auch groß- und klein-geschriebene papiere
meines beratungsbüros unter ihrer post sein.



(07243) 66724

ing. (grad.) erich fritz
D-7517 waldbronn 2, beethovenweg 3

ich berate sie gern, und zwar individuell und herstellernerneutral . . .

. . . jedoch brauche ich dazu ihre tatkräftige mithilfe!

bei der umstellung von blei- auf fotosatz

bei der auswahl ihrer fotosatzmaschine –
sei es, daß sie ihre vorhandene
fotosatzanlage modernisieren oder
erweitern wollen oder daß sie
in den fotosatz neu „einsteigen“

bei der zusammenstellung eines für ihre
organisation und auftragsstruktur
maßgeschneiderten fotosatzsystems

bei der anschaffung von texterfassungs-
und -korrekturgeräten

bei der wichtigen, oft aber unterschätzten
überlegung: welches fotomaterial,
welche entwicklungsmaschine,
welche verarbeitungsggeräte und
-möbel verwenden?

und nicht zuletzt
bei der planung ihres optimalen arbeits-
ablaufs von der manuskript-
bearbeitung bis zur seitenmontage

ich halte auch vorträge und seminare
zur einföhrung in den computergesteuerten
fotosatz und passe mich selbstverständlich
ihren themenwünschen an.

mir liegt daran, daß sie nicht ungeprüft
das billigste fotosatzsystem kaufen oder
das gleiche, mit dem ihr „kollege von nebenan“
offenbar so zufrieden ist – sondern daß sie
das für ihren betrieb optimale wählen!

sie und ihre maßgeblichen mitarbeiter kennen
ihre betrieblichen gegebenheiten am besten.
geben sie mir gelegenheit, anhand von
satz- und druckmustern ihre auftragsstruktur
kennenzulernen, vielleicht sogar schon
vor dem ersten persönlichen kontakt.

das eintägige kontakt-beratungsgespräch
in ihrem unternehmen, mit dem meine
tätigkeit für sie beginnt, gibt mir aufschluß
über den ist-zustand und über ihre eigenen
planungsvorstellungen. noch am selben
nachmittag zeige ich ihnen aus meiner
kenntnis des marktangebots und der
systematischen zusammenhänge heraus
ihre realisierbaren möglichkeiten auf.

dann erst geben sie mir den endgültigen
beratungsauftrag. umfang und dauer meiner
tätigkeit hängen von der aufgabenstellung ab.
im normalfall folgen dem kontaktgespräch:

- erstellung eines anforderungskatalogs
zur angebotseinholung bei den
in frage kommenden lieferfirmen
- prüfung der erhaltenen offeren,
gegenüberstellung, erstes auswahlverfahren
in gemeinsamer diskussion
- gezielte, detaillierte und auftragsbezogene
besichtigungen zur entscheidungsvorbereitung
selbstverständlich bleibt unser gesamter
gesprächsinhalt unter uns, denn
beratung ist schließlich vertrauenssache!

wunschzettel

abtrennen und . . .

. . . zurückschicken

ich möchte mir und meinen mitarbeitern eine menge arbeit ersparen, die wir sonst neben dem alltagpensum her verrichten müßten.
würden sie, herr fritz, sie uns abnehmen?

unsere aufgabenstellung:
(die zum beratungsgegenstand werden kann)

gegenwärtige setzmaschinen:

unsere auftragsstruktur:

druckverfahren:

- teilen sie uns schriftlich mit, was ihre beratung kostet.
- rufen sie mich zur kontaktaufnahme an.
- zur zeit haben wir keinen akuten beratungsfall, wir möchten
aber später auf sie zurückkommen.
setzen sie sich mit mir _____ (wann?) in verbindung.
- ich bin an einem zweitägigen seminar „industrieller fotosatz
für akzidenzen und mittlere satzmengen“ interessiert.

mein name:

position:

rufnummer:

datum:

unterschrift.



ing. (grad.) erich fritz

fachberater für
satzrationalisierung

D-7517 waldbronn 2
beethovenweg 3
telefon (0 72 43) 6 67 24

e fritz · satzrationalisierung · beethovenweg 3 · D-7517 waldbronn 2

Betrifft: *Fachberatung Fotosatz*

Sehr geehrte Damen und Herren,

Hat Sie das Fotosatzangebot auf der Drupa schockiert?

Ich kann mir vorstellen, daß Sie vom riesigen Marktangebot an Fotosetzmaschinen und von ihrer Anwendungsvielfalt überrascht waren. Und es gab ja nicht nur Neues bei den Belichtungseinheiten, sondern genauso bei den Geräten zur Texterfassung und Korrektur. Zum Lochband kamen weitere Datenträger - verschiedenartige Magnetbandkassetten, die Floppy Disk und EDV-Plattenspeicher - hinzu. Der Systemcharakter war nicht zu übersehen: Alles muß optimal zueinander passen!

Vielleicht haben Sie sich gefragt: Wer soll sich da noch auskennen? Wie wähle ich das Richtige für meinen Betrieb aus?

Ich berate Sie gern bei Ihren Rationalisierungsinvestitionen, sei es, daß Sie mit Fotosatz Neuland betreten und die passende Fotosetzmaschine aussuchen wollen, oder daß Sie eine Erweiterung oder Umstellung Ihrer gegenwärtigen Anlage planen. Meine Beratung ist individuell und herstellerneutral. Einzelheiten finden Sie im beigegeführten Prospekt.

Rufen Sie mich doch einfach mal an!

Ihr 

Anlage
Beratungsprospekt

bank- und postscheckverbindung:
bezirkssparkasse ettingen (BLZ 660 512 20), konto 1 107 226
postscheckkonto karlsruhe (BLZ 660 100 75), konto 194 38-754



ing. (grad.) erich fritz

fachberater für
satzrationalisierung

D-7517 waldbronn 2
beethovenweg 3
telefon (0 72 43) 6 67 24

e fritz · satzrationalisierung · beethovenweg 3 · D-7517 waldbronn 2

PRESSEINFORMATION 1 - 10. März 1977

zur honorarfreien Veröffentlichung - Belegexemplar erbeten

Fachberatung Satz

können Setzereien, Druckereien und Verlage durch den graduier-
ten Druckingenieur Erich Fritz erhalten. Herr Fritz, 34 Jahre
alt, hat das Setzerhandwerk von der Pike auf erlernt. Er war
im Handsatz, Maschinensatz, Fotosatz, in der Manuskriptvorbe-
reitung, Seitenmontage sowie in weiteren Aufgabenbereichen im
Zusammenhang mit der Satzherstellung tätig, zuletzt bei einer
bekannten Lieferfirma für Fotosatzsysteme. So blieb er der
raschen technischen Entwicklung in der Setzerei hart auf den
Fersen, was sich auch in seiner produktiven fachschriftstello-
rischen Aktivität niederschlug.

Seinem Doppelwirken als Journalist und Fachberater ist gemein-
sam, daß er technische Funktionen "entzaubern" will und organi-
satorische Zusammenhänge in den Vordergrund rückt. Das gilt für
alle Unternehmens- und Auftragsstrukturen, ob es nun um tasta-
tur-, band- oder online-gesteuerten Fotosatz geht. Der Gesamt-
ablauf muß harmonisch und wirtschaftlich sein, wobei die Details
von Fall zu Fall entsprechend den betrieblichen Gegebenheiten
eine unterschiedlich wichtige Rolle spielen.

Herr Ing. (grad.) Erich Fritz - D-7517 Waldbronn 2, Beetho-
wenweg 3, Telefon 0 72 43 / 6 67 24 - ist mit seiner reichhaltigen
Erfahrung, seinen Kenntnissen über den Systemcharakter der
modernen Satzherstellung und über das aktuelle Maschinenangebot
bereit, seine Kunden in Deutschland, Österreich und in der
Schweiz individuell und herstellernerneutral zu beraten: bei der
Suche nach der passenden tastaturgesteuerten Fotosetzmaschine,
dem optimalen Offline-Fotosatzsystem oder der maßgeschneiderten
Online-Satzanlage. Fachvorträge und -seminare, auch zur Moti-
vierung der Mitarbeiter, erweitern sein Leistungsangebot.

bank- und postscheckverbindung:
bezirkssparkasse ettlingen (BLZ 660 512 20), konto 1 107 226
postscheckkonto karlsruhe (BLZ 660 100 75), konto 194 38-754



Fachberatung für Rationalisierung und Einführung von Fotosatz

Wirtschaftsingenieur (grad.) Erich Fritz, Autor dieses Berichts, ist Fachberater für Satzrationalisierung. Er gibt hier einen Einblick in die Beratungspraxis bei der Systemauswahl.

Ganz klar muß ich diesem Beitrag vorausschicken, daß ich nicht die Fotosatzberatung im allgemeinen, sondern nur mein eigenes Vorgehen behandeln kann. Andere Fachberater mögen andere Arbeitsweisen und Ansichten haben, wie überhaupt die Fotosatzberatung in jeder Beziehung einen individuellen Charakter hat. Kein Fall ist dem anderen gleich.

Zu Anfang: Informationsaustausch

Zum „Fall“ wird eine Setzerei oder Druckerei, wenn sie nach dem ersten Telefongespräch eine Kontaktberatung wünscht. Aufgabe ist meist die Auswahl einer Fotosetzmaschine oder eines computerunterstützten Textverarbeitungssystems. Natürlich ist es unmöglich, gleich am Telefon die passende Maschine zu bestimmen, obwohl sich das — offen gesagt — mancher fast so vorstellt.

Jede Setzerei hat ihre eigene Auftragsstruktur, ihre Besonderheiten in der Abwicklung, und der Chef hat einigermaßen die Investitionshöhe vor Augen. Am liebsten hätte er eine Fotosetzmaschine, die alle seine Aufträge gleich gut (technisch und wirtschaftlich) erledigt, die einfach zu bedienen ist und die nicht viel kostet.

Dieses „Wunschkind“ aber gibt es nicht. Es ist wohl die schwierigste Aufgabe eines Fotosatzberaters, das seinem Kunden beizubringen. Der Berater muß das aktuelle Maschinen- und Systemangebot gründlich kennen. Das ist die eine Seite der Medaille.

Die andere Seite, die betrieblichen Gegebenheiten beim Kunden, den Ist-Zustand, erfährt er vor Ort. Bei einem Kontaktberatungsgespräch, das einen Tag dauert, gehe ich mit meinem Kunden seine Auftragsstruktur durch, und gleich anschließend erkläre ich ihm, wie diese Aufträge im Fotosatz abzuwickeln wären.

Viele Wege führen nach Rom, auch im Fotosatz, und die graduellen Unterschiede in der Computerunterstützung, also in der Anwendungssoftware, müssen schon bei Beratungsbeginn zur Sprache kommen. Sie tragen zu einer Vorauswahl bei.

Es ist erschreckend, wie wenig Unternehmer über ihr Satzvolumen Bescheid wissen, wie anders sie oft die Auftragsabwicklung beurteilen als der Setzereileiter, und verständlicherweise kennen sie nicht die Zahl der Schriften und Schriftgrößen und schon gar nicht das Sonderzeichensortiment. Beim Kontaktgespräch muß deshalb ein Praktiker zugegen sein, der diesen Überblick hat. Dann ist es möglich, bereits am Ende des Kontaktberatungstages die wichtigsten Anforderungen zu formulieren.

Angenommen, eine Bleisetzerei will sich eine tastaturgesteuerte Fotosetzmaschine anschaffen. Wir klären ab, ob die Maschine Linien belichten muß, waagerechte und senkrechte, ob Blatt- oder Rollenmaterial vorteilhafter ist, wieviel Schriften und Größen im direkten Zugriff sein sollten und welche Grade notwendig sind, wie breit die Maschine belichten muß, ob Materialrücktransport verlangt wird und ob das Sonderzeichensortiment besondere Ansprüche stellt (zum Beispiel, ob zu erwarten ist, daß ständig neue Sonderzeichen hinzukommen).

Fotosatz planen, heißt ein System planen

Fast durchweg sind gute Korrekturmöglichkeiten Bedingung — eine Tatsache, der die Maschinenhersteller in den letzten Jahren endlich entsprochen haben. Der Datenträger gehört heute eigentlich zur Grundausstattung. Den Kunden aufzuklären, wo die Unterschiede zwischen Lochstreifen, Magnetbandkassette und Floppy Disk liegen, welche Erschwerungen bzw. Erleichterungen eine bestimmte Floppy-Datenaufzeichnung mit sich bringt und wie er Stehsatz verwalten kann — das sind weitere Schwerpunkte bei der Fotosatzberatung.

Dabei wird deutlich, daß der Umstieg vom Blei- in den Fotosatz nicht nur technische und finanzielle Aspekte hat, sondern auch organisatorische. Die wenigsten Umsteller sind auf organisatorische Maßnahmen genügend vorbereitet. Die Fotosetzmaschine ist zwar Dreh- und Angelpunkt beim Auswahlprozeß, aber sie ist unbedingt im Zusammenhang mit der Manuskriptbearbeitung, Entwicklung (Schale oder Entwicklungsmaschine), Seitenmontage und mit dem Druckverfahren zu sehen. Alles zusammen muß stimmen, und deshalb spreche ich lieber von einer Systemberatung als von einer Maschinenauswahl.

Besichtigen — aber individuell!

Mancher der angesprochenen Punkte wird im weiteren Verlauf der Beratung vertieft. Nachdem einmal die, sagen wir vier, grundsätzlich geeigneten Fotosetzmaschinen herauskristallisiert wurden, fordern wir die Lieferfirmen zur Angebotsabgabe auf. In gemeinsamer Diskussion stellen wir dann die eingegangenen Angebote einander gegenüber, besprechen die Vor- und Nachteile. Dabei scheidet vielleicht eine Maschine aus.

Die anderen drei müssen nun genau unter die Lupe genommen werden. Wir besichtigen alle drei, und zwar jetzt in erweitertem Kreis, einschließlich dem vorgesehenen Bediener. Die Vorführer

bekommen jeweils dieselben Satzmuster vorgelegt, das sind ausgesuchte typische Arbeiten verschiedener Schwierigkeitsgrade aus dem betriebseigenen Programm. Wir lassen uns zeigen, welcher Aufwand für die Manuskriptvorbereitung nötig ist, wie die Erfassung vor sich geht, wie man korrigiert. Der vorgesehene Bediener soll sich ruhig auch einmal selbst an die Maschine setzen.

Ich bin mit von der Partie, um die Vorführung in die Richtung zu steuern, die für meinen Kunden wichtig ist. Das bedeutet, daß ich den Vorführer immer wieder auffordere, diese oder jene Funktion zu zeigen — sei es, weil sie gegenüber den anderen Maschinen besonders gut gelöst wurde (aber dann kommt der Vorführer im allgemeinen selbst darauf zu sprechen), oder sei es, weil sie besonders umständlich ist.

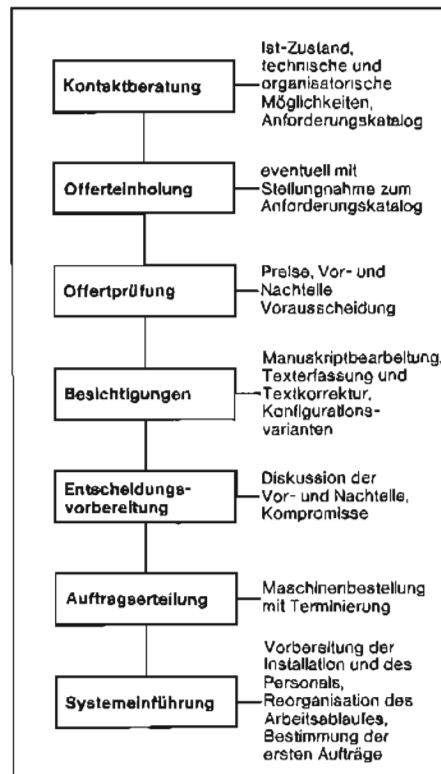
Maschinenvorführungen folgen meist einem Standardablauf, und der Kaufinteressent erfährt hauptsächlich, welche Raffinessen die Maschine hat. Die Nachteile kommen höchstens beiläufig heraus, was in der Natur der Sache liegt, denn der Lieferant will die Maschine ja verkaufen und nicht davor warnen. Ich meine aber, daß der Kaufwillige genauso wissen muß, was die Maschine nicht kann und wo sie Umstände macht.

Problemlos ist keine Fotosetzmaschine, auch wenn einen die Verkäufer das glauben machen wollen. Dabei sollte es doch im Interesse eines weitsichtigen Lieferanten sein, daß sein Kunde über Möglichkeiten und Grenzen der Anwendung gleichermaßen Bescheid weiß. Die „Pferdefüße“ tauchen später, nach der Installation, sowieso auf, und wie leicht wird wegen fahrlässiger Verkaufsversprechungen aus einem gewonnenen Kunden ein unzufriedener Kunde.

Für eine solche, individuelle Maschinenbesichtigung, auf die bedauerlicherweise nicht alle Lieferanten optimal eingerichtet sind, vergeht meist ein ganzer Tag. Preise, Installationsvorbereitungen und Ausbildung kommen in einem begleitenden Gespräch auf die Tagesordnung.

Vor der Entscheidung: Kompromisse

Nach den Besichtigungen werten wir — das mehr oder weniger große Planungsgremium und ich — unsere Eindrücke aus. Spätestens jetzt wird klar, daß einige hoch gesteckte Erwartungen zurückzuschrauben sind. Auf Wunsch mache ich eine detaillierte Gegenüberstellung bis hin zu betriebsindividuellen Platzkostenrechnungen; letzteres entfällt allerdings oft, da internes Zahlenmaterial fehlt. Die Maschine, die insgesamt am besten abschneidet, wird schließlich bestellt.



Bis hierher kostet meinen Kunden die Beratung vielleicht 2 500 DM — das ist zugegebenermaßen manchem, der am Telefon davon hört, zuviel. Ein nüchterner Rechner findet aber heraus, daß dieser Betrag im Verhältnis zur Investitionshöhe — sagen wir 100 000 DM — nur wenige Prozent ausmacht und ihm dafür die Unterstützung eines Fachmanns einbringt, ohne die er selbst allherhand zusätzlichen (und kostspieligen) Aufwand treiben und das Risiko einer Fehlinvestition eher in Kauf nehmen müßte.

Nach dem Ende: ein neuer Anfang

Mit der Bestellung, so könnte man meinen, ist der Beratungsauftrag erledigt. Oft ist das tatsächlich der Fall, aber manchmal nimmt ein Unternehmer

ich berate sie gern, und zwar individuell und herstellerneutral

- bei der umstellung von blei- auf fotosatz
- bei der auswahl ihrer fotosetzmaschine
- bei der zusammenstellung eines für ihre organisation und auftragsstruktur maßgeschneiderten satzsystems
- bei der kombination von bürotextverarbeitung und fotosatz
- bei der planung ihrer installation, systemeinführung und arbeitsabläufe

meine Fachberatung noch bei der Systemeinführung in Anspruch. Zunächst sind die Schriften zu bestimmen, ihre Zusammenstellung auf dem Schriftträger (etwa: welche Schriften sind auf der Scheibe zu kombinieren?), die Prüfung, ob ein Standard-Sonderzeichenfont in Frage kommt oder, wenn nicht, welche Sonderzeichen zu bestellen sind und in welcher Form. Welche Schriftgrößen und in welcher Kombination werden benötigt? (wenn man dabei die Wahlmöglichkeit hat), und welche Entwicklungsmaschine?

Damit nicht genug. Wo wird die Fotosatzanlage aufgestellt, worauf ist dabei zu achten? Wie kann das Personal auf die neuen Techniken und Abläufe vorbereitet werden? (Die Maschinenausbildung geschieht selbstverständlich durch den Lieferanten, unter Umständen halte ich aber mit dem betroffenen Personenkreis ein Grundlagenseminar ab.) Mit welchen Aufträgen steigt man mit der neuen Maschine am besten ein? Und: Papier- oder Filmmontage?

Fragen genug, auf die der Bleisetzer nur in Ausnahmefällen alle Antworten weiß. Der Einstieg in den Fotosatz bedeutet für ihn ein Abenteuer, das er mühsam und oft langwierig bestehen muß. Selbst wenn er schon Fotosatz hat und „nur“ in ein neues, moderneres Modell investieren will, tut er sich schwerer als früher. Eine Fotosetzmaschine kauft man eben nicht einfach so wie eine Bleisetzmaschine!

Wenn ich hier die Auswahl einer tastaturgesteuerten Fotosetzmaschine beschrieben habe, so kann sich der Leser vorstellen, daß der Beratungsaufwand für ein Fotosatzsystem mit separaten Erfassungs- und Korrekturgeräten größer und für ein magnetplattenorientiertes Online-Textverarbeitungssystem noch größer ist.

Eines möchte ich abschließend betonen: Der Fachberater ist kein Zauberer, der seine Ratschläge aus einer Wundertüte holt. Mit Patentrezepten kann er nicht aufwarten, er braucht die tatkräftige Mitarbeit seines Kunden.

Wirtschaftsingenieur (grad.) Erich Fritz



ing. (grad.) erich fritz

fachberater für
satzrationalisierung

D-7517 waldbronn 2
beethovenweg 3
telefon (0 72 43) 6 67 24

April 1996

Beratungsangebote

1 Kontaktberatung

Eintägiger Besuch beim Beratungskunden. Er gibt mir eine Übersicht über seine Auftragsstruktur, Istproduktion und Planungsvorstellungen. Ich erkläre ihm danach seine grundsätzlichen Möglichkeiten für die Systemplanung und fürs Marketing.

Beratungskosten: 1 Tageshonorar, zusätzlich Reisekosten und in Deutschland plus Mehrwertsteuer.

2 Systemauswahl

Beginnt mit einer Kontaktberatung (siehe unter 1). Danach: Istzustandsanalyse im Unternehmen des Beratungskunden, und ich erstelle ein Planungspapier (Systemkonfiguration, geplante Ablauforganisation, Detailanforderungen). Offerteinholung und -gegenüberstellung, Lieferantengespräche, Vor-Ausscheidungen. Vorbereitung der Systemtests. Tests bei den übriggebliebenen Anbietern oder in meinem eigenen Publishing-Testbüro (Systemkomponenten, über die ich nicht verfüge, muß mir einer der Anbieter für den Test stellen). Gegenüberstellung der getesteten Systeme als Entscheidungshilfe für die Investition.

Grundprinzip: Ich nehme meinem Beratungskunden Arbeit ab, aber nicht die Entscheidung (aber natürlich führe ich ihn dahin). **Auf Teamarbeit mit den maßgeblichen Mitarbeitern meines Beratungskunden lege ich allergrößten Wert.**

Beratungskosten: Tageshonorare nach Anfall – evtl. Pauschalhonorar –, zusätzlich Reisekosten und in Deutschland plus Mehrwertsteuer.

Wie lang eine Systemauswahl-Beratung dauert, läßt sich nie genau vorhersagen, das hängt unter anderem auch von der Mitarbeit des Kunden ab. Eine Schätzung der Beratungsdauer ist aber nach der Kontaktberatung möglich, die den Ablauf und die Rollenverteilung umreißt.

3 Projektberatung

Zusätzlich zur Systemauswahl (siehe unter 2) helfe ich bei der Installation und Einführung des neuen Systems im Unternehmen, einschließlich Bedienschulung und Inangriffnahme der ersten Gestaltungsobjekte.

Eine Projektberatung kommt natürlich nur bei Programmpaketen in Frage, deren Hardware und Software ich gut genug kenne, um das Bedienungspersonal professionell schulen zu können; also zum Beispiel „MS-DOS“-PC und „Macintosh“, „Ventura Publisher“, „PageMaker“, „ReadySetGo/DesignStudio“, „QuarkXPress“, „Textline“, „MegaPress“ u.a.

– Rückseite –

Ich schule grundsätzlich im Unternehmen des Kunden, an seinem System, mit seinen Anwendungsprogrammen, fange bei Bedarf bei den Grundlagen des Betriebssystems an und höre nicht auf, ohne auch das Problem der Datensicherung und Stehdatenverwaltung behandelt zu haben.

Meine Schulungsbeispiele sind eigene Musterarbeiten, die die Anwendungsbreite der Software abstecken (aber auch ihre Schwächen offenbaren), und mindestens zur Hälfte Gestaltungsarbeiten aus dem Kundenbetrieb. Layout, Makros und Arbeitsabläufe lassen sich nach der Schulung direkt in die Praxis übernehmen.

Schulungsdauer ist in der Regel eine Woche (mit maximal zwei bis drei Teilnehmern, von denen jeder einen eigenen Computerplatz zum Üben haben muß). In der ersten Woche schule ich den oder die maßgeblichen Bediener, mit denen nicht nur am Bildschirm geübt, sondern ein „Arbeitsmodell“ ausgearbeitet wird. Nach diesem Arbeitsmodell schule ich bei Bedarf weitere Bediener.

Beratungskosten: siehe unter 2.

Schulungskosten: Sonderkondition für ganze Woche erfragen (einschließlich An- und Abreise), zusätzlich Reise- und Übernachtungskosten, in Deutschland plus Mehrwertsteuer. In der Regel kommen Kosten für die Schulungsvorbereitung hinzu, die zum Beratungs-Tagessatz abgerechnet werden. In den Schulungskosten enthalten sind meine Schulungsunterlagen, die ich zum Teil individuell für das Schulungspersonal erstelle.

4 Spezialberatung nach Bedarf

Beratung für spezielle Aufgaben, die nicht oder nur zum Teil mit einer Systemauswahl zu tun haben, wie:

- Wird mit dem vorhandenen System effizient gearbeitet? Resultat: Verbesserungsvorschläge für organisatorische Änderungen oder Systemergänzungen, oder Empfehlung einer Systemablösung.
- Firmenvorträge und -seminare: Publishing-Trends, Marktübersicht (individuell auf den Kundenbetrieb bezogen).

Beratungskosten: Tageshonorare nach Anfall, zusätzlich Reisekosten und in Deutschland plus Mehrwertsteuer.

5 Schulung bestimmter DTP-Anwendungen

Auch wenn ein Unternehmen ein DTP-System ohne meine Beratung gekauft hat, übernehme ich unter folgenden Voraussetzungen die Bedienerschulung:

- Es handelt sich um ein mir bekanntes Hardware/Software-System.
- Ich muß überzeugt sein, daß das System für die Kundenarbeiten geeignet ist.
- Die Installation ist erfolgt, die Rollenverteilung des Bedienungspersonals geklärt, desgleichen der Arbeitsablauf.
- Zur Vorbereitung der Schulung ist mindestens eine Kontaktberatung erforderlich, die mir genug Informationen über die Auftragsstruktur und den geplanten Ablauf gibt, um eine individuelle Schulung durchzuführen.

Schulungskonzept und -kosten: Hier gilt das gleiche wie unter 3. Je individueller, gezielter die Schulung sein soll, desto mehr Vorbereitungsaufwand fällt für mich an.

Beratungsbeispiel («mittelgroßes» Projekt) für die Satz-Systemauswahl der Firma KUNDE

Dauer	Beratungstätigkeit
1 Tag	Kontaktberatungsgespräch (beim KUNDEN)
2 Tage	Bestandsaufnahme und Definition der Planungsziele (beim KUNDEN) evtl. KUNDEN-Leistung danach: interne Analysen durch das Satzpersonal, z. B. Produktionsvolumen, erforderliche Schriften und Sonderzeichen
3 Tage	Erstellung des Planungspapiers (Büro), 1. als interne Planungsgrundlage und 2. zum Versand an die in Frage kommenden Lieferfirmen. Gegebenenfalls Überarbeitung des Planungspapiers nach Angaben des KUNDEN. KUNDEN-Leistung: Versand des Planungspapiers samt Auftragsmustern an die in Frage kommenden Lieferfirmen. Aufforderung: Angebotsabgabe 1. an Firma KUNDE, im Original 2. an mich, als Kopie.
3 Tage	Studium der erhaltenen Offerten und Stellungnahmen aus der Lieferindustrie, knappe schriftliche Stellungnahme an die Firma KUNDE (Büro). Telefonisch: Welche Lieferfirmen laden wir zu ersten Detailgesprächen zur Firma KUNDE ein?
3 Tage	Lieferantengespräche, je 1/2 Tag (beim KUNDEN) zur Klärung von Details der abgegebenen Offerten. <i>Vorausscheidung:</i> Nur die ernsthaften «Favoriten», das sind in der Regel 2 oder 3, bleiben für den Systemtest übrig.
1 Tag	Vorbereitung der Systemtests (Besprechung beim KUNDEN): – Auswahl der Testarbeiten aus der KUNDEN-Produktion, – gewünschte Testtermine, – was im Detail soll demonstriert werden? Telefonische Fixierung der Testtermine mit den Lieferfirmen, Versand der Testarbeiten.
5 Tage	Tests bei den Lieferfirmen: je 1 bis 2 Tage, einschl. An- und Abreise. Nachträgliche Detailabklärungen.
1 Tag	Gegenüberstellung der getesteten Systeme im Team (beim KUNDEN)
1 Tag	Meine schriftliche Empfehlung an die Firma KUNDE (Büro)

Das sind – bei diesem Beispiel – insgesamt 20 Beratungstage zum Honorar-Tagessatz
 plus Reisekosten, ggf. Übernachtung und zusätzlich 14 % Mehrwertsteuer (nur in D).

Welche Auftragsarten dominieren bei Ihnen?

Bitte kreuzen Sie Ihre an und numerieren Sie *die fünf wichtigsten* in der Bedeutung durch. 1 bedeutete höchste Priorität, 2 auch noch wichtig, aber etwas weniger usw.

Zeitungen

- 1. typisch: tägliches Erscheinen (schnell), kommunikationsintensiv, Großformat, «Puzzlespiel» Seitenumbruch – aber auch wöchentlich _____
- 2. Anzeigenblätter: in der Regel wöchentlich, Großformat _____
- 3. Kommunale Mitteilungsblätter: in der Regel wöchentlich, A4 _____

Zeitschriften

- große Spanne:
von stark standardisiert (Fachzeitschriften) _____
- bis sehr individuell gestaltet (Publikumszeitschriften) _____

Werke (Bücher)

- 1. stark standardisiert _____
- 2. sehr individuell durchgestaltet (z. B. Schulbücher) _____

Kataloge

- 1. EDV (datenorientiert, Adreß-/Telefonbücher, Tabellenwerke, Fahrpläne) _____
- 2. Verkaufskataloge (Versandhäuser, Farbe) _____

Geschäftsdrucksachen

- 1. kleinere, aber «feine» Arbeiten (Briefbogen, Visitenkarten usw.) _____
- 2. Prospekte (Bilder überwiegen, oft farbig) _____
- 3. Gebrauchsformulare _____
- 4. Jahresberichte, Broschüren (Text überwiegt) _____

Anzeigen

- 1. Fließanzeigen _____
- 2. «gestaltete» Anzeigen _____

Endlosformulare _____

Andere (spezielle) _____

Systemkonfiguration	①	②	③	DM
A Texterfassung				
Summe A				
B Textbearbeitung und -korrektur				
Summe B				
Zwischensumme A+B				
C Fotosetzmaschine(n)				
Sonderausstattung				
Zubehör				
Summe C				
Zwischensumme A+B+C				
D Geräte und Möbel zur Fotosatzverarbeitung				
Summe D				
Zwischensumme A+B+C+D				
E Maschinen-Backup				
Summe E				
Gesamtsumme				

systembeurteilung

system:

datum:

1. **fotoeinheit** (wenn vorhanden)
2. **datenträger**
3. **tast- und arbeitskontrolle**
4. **anwendungssoftware**
5. **konfigurationsmöglichkeiten**
6. **hauptsächlicher verwendungszweck**
7. **besondere vorteile:**

nachteile: