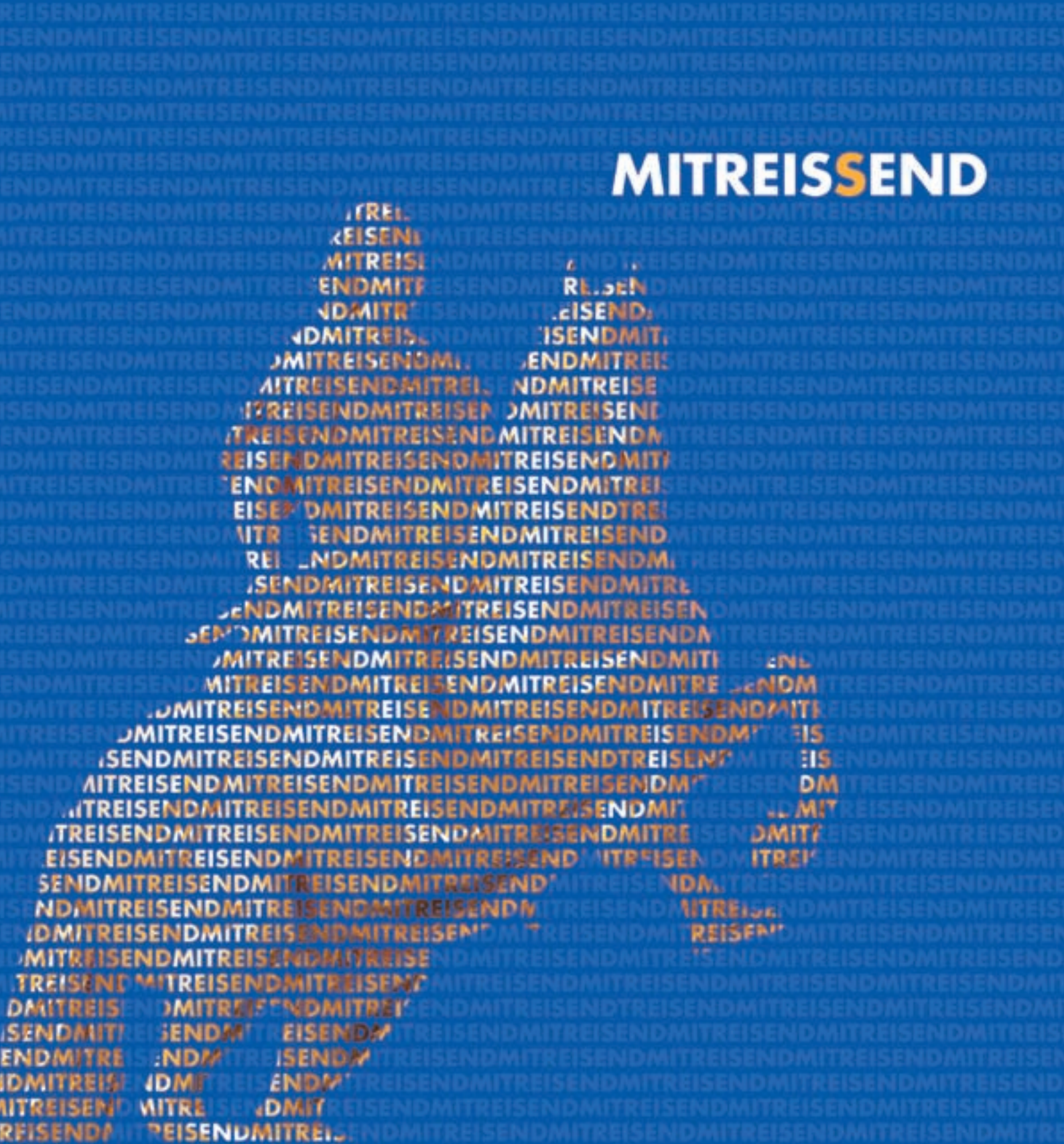




VETTERS NEWS

Was Sie schon immer wissen wollten!



MITREISEND

EDITORIAL

FACTS UND NEWS

„Reisen bildet“ – erzählen Menschen, die durch die Welt gekommen sind und fremde Länder und Menschen kennengelernt haben. Wir werden hier nicht von solch intensiven Begegnungen berichten, sondern von unserer eigenen Weiterentwicklung.

Vor mehr als einem Jahrzehnt sind wir mit dem Umzug ins Radeburger Gewerbegebiet zu neuen Horizonten aufgebrochen und seitdem unaufhörlich gewachsen – an Fläche, Personal und Leistungsvermögen. Mit unserer reichhaltigen Erfahrung verstehen wir uns als kompetenter „Reise-Partner“, sei es zum Druck Ihrer Reisekataloge, Flyer, Fahrpläne und Landkarten oder durch Pflege unserer regionalen Wurzeln als Kenner der heimatischen Gefilde und Kultur.

Wir möchten Sie mit dieser Veters News auf eine kleine Reise in die Druckwelt entführen.

Unsere Geschäftsführung reflektiert über die Ergebnisse und Ziele in der neu strukturierten Verkaufsabteilung. Noch stärker als bisher werden wir uns auf unsere Wettbewerbsvorteile besinnen und am Markt als Rollendruckerei auftreten. Eine zusätzlich installierte Rollenoffsetdruckmaschine mit 4 Doppeldruckwerken hat unsere Produktionskapazitäten in diesem Sinn umfangreich erweitert. Dadurch ist auch das Veters-Gebäude wieder ein Stück gewachsen. Wir werden jedoch auch weiterhin ein Komplettdienstleister bleiben und Ihre Aufträge von Anfang bis Ende aus einer Hand zu betreuen. Einen

Durchlauf durch unsere Abteilungen gewinnen Sie mit der anschaulichen Entstehungsgeschichte eines Reisekataloges. Speziell den etwas entfernter lebenden Lesern möchten wir einige Ausflugstipps in unsere Region geben, falls Sie Ihr Weg demnächst einmal zu uns führen sollte.

Wir wünschen angenehmes Reise-, äh Lesevergnügen.

Ihre Druckerei Veters GmbH



KERSTIN FRIEDRICH

AUS RADEBURG

beschäftigt seit 1. Oktober 2004
als Abnehmerin im Rollenoffset



NEUE VETERANEN

GUNDULA ROTHE

AUS RADEBURG

beschäftigt seit 1. Januar 2004
als kaufm. Angestellte



STEPHANIE SCHMIDT

AUS RADEBURG

beschäftigt seit 1. Mai 2004
als kaufm. Angestellte

MICHAEL KEPPLER

AUS WACHAU

beschäftigt seit 1. Mai 2004
als Mechatroniker



RICO GOMMLICH

AUS MORITZBURG

Buchbinderei

MARITA KOCKEL

AUS GROSSENHAIN

Buchbinderei

CHRISTIAN TEPPE

AUS DRESDEN

Bogenoffsetdruck

SEBASTIAN STETTER

AUS MEHLTHEUER

Rollenoffsetdruck

JAN GEHMLICH

AUS RADEBURG OT BÄRNSDORF

Rollenoffsetdruck



Die neuen Azubis 2004 in einer Lehrunterweisung mit Druckmeister Gerd Helwig. (Namen von links nach rechts)

MARKTTREIBEN

NEUSTRUKTURIERUNG IM VERKAUF

V E R K A U F S

A N A L Y S E

Es kommt förmlich einer Binsenweisheit gleich, dass Verkaufsabteilungen in schlanken Hierarchien des Mittelstandes firmenintern in aller Mitarbeiter-Munde sind. Warum eigentlich?

Ganz einfach, das liegt in der Natur der Sache. Dort, wo Menschen mit Menschen umgehen, wird geredet – auch dort, wo man eine sehr reife Gesprächs- und Führungskultur normal nennt, z. B. in der Druckerei Vettters in Radeburg. Außerdem bringt die durch die Firmenleitung geplante Erneuerung und Veränderung zunächst ängstliche Gefühle bei allen aktiv Beteiligten mit sich.

Wenn ein Unternehmen expandieren will, sich Berater vom freien Markt holt, um damit einen Um- und Ausbau u. a. der Verkaufsabteilung zum Vertrieb anzustrebt, dann liegt es auf der Hand, dass Mitarbeiter der Firma, gleich welcher Abteilung, kritisch hinschauen, dass Fragen gestellt werden und manchmal auch Gerüchte entstehen.

Das Interview führte:

Dr. phil. Ingrid Siegel
Organisationsentwicklerin für Vertrieb,
Trainerin und Coach

Siegel & Partner

Persönlichkeitsmanagement
Fabianstraße 8 | 04651 Bad Lausick
www.dr-isie.de

EIN INTERVIEW ZU HARTEN REALITÄTEN IM VERTRIEB

Dr. phil. Ingrid Siegel befragte die Geschäftsführer Jürgen und René Vettters und Vertriebsleiter Mario Seliger.

Was ist seit November 2003 in der Druckerei Vettters alles passiert? Was war für 2004 geplant und was wird sich noch ereignen, speziell in der Abteilung „Verkauf“?

Jürgen Vettters: Die Druckerei Vettters GmbH wird vom Bogen- bzw. Mischbetrieb zur Rollendruckerei entwickelt. Dazu wurde ein neues Investitionsvorhaben für eine Rollenoffsetdruck-Erweiterung konzipiert. Das bedeutet konkret, dass der Verkauf professioneller organisiert und gezieltere Marktarbeit betrieben werden muss.

Die Geschäftsleitung möchte mit einer speziellen Organisationsentwicklung bisherige Verkaufsstrukturen, Methoden der Führung und Arbeit verändern und maximieren, um den notwendigen Anforderungen an einen härteren Markt zu entsprechen.

Frau Dr. Ingrid Siegel wurde uns vom RKW Sachsen als Vertriebsprofi empfohlen. Unser erster Eindruck war: „Die Chemie stimmt! Und die ‚Mannschaft‘ hat nach den ersten (Probe-)Veranstaltungen ebenfalls

so entschieden.“ So entstand mit Beginn des Jahres 2004 ein Vertrag zur Zusammenarbeit im Bereich „Vertriebsassessment“ zwischen der Geschäftsleitung der Druckerei Vettters GmbH und Frau Dr. Ingrid Siegel. Damit war der Startschuss über die Neustrukturierung und -ausrichtung des Unternehmens im Vertrieb gegeben. Das Ziel war und ist es, eine Vertriebsmannschaft neu zu installieren und zu trainieren, um den Umsatz zu steigern.

Welche Aktionen waren und sind aus Ihrer Sicht besonders wichtig, um einerseits Ihrem Investitionsvorhaben und andererseits einer schwierigeren Marktsituation gerecht zu werden?

Jürgen Vettters: Wichtiger denn je ist es, die für unsere Druckerei passenden Produkte in ausreichender Menge ins „Haus“ zu holen. Ohne das notwendige Volumen an Aufträgen sind die neu gestellten Ziele nicht zu erreichen.

Ausgangspunkt aller Aktivitäten im Vertrieb war ein Standortworkshop. Im Ergebnis dessen stand fest, welche Aufgaben in der Firma insgesamt in Sachen Verkauf und Vertriebsführung auf der Jahresordnung abzarbeiten sind. Verschiedene Trainingsmaßnahmen begleiten dabei die Personalentwicklung. Mittels spezieller Indikatoren werden alle Mitarbeiter auf ihre spezifische „Tauglichkeit“ im

V E R K A U F S A N A L Y S E

Vertrieb gebrieft, beraten und zum Kunden begleitet und beurteilt. Im wesentlichen wurde die Kundenkommunikation professionalisiert, auf die Sicherung und Erweiterung der Kundenbestände orientiert und ein Vertriebsleiter entwickelt.

Das Hauptaugenmerk aller Aktivitäten war, ist und bleibt die Schaffung einer „akquise-orientierten Vertriebsabteilung“ auf konkurrenz-beständigem Niveau. Dabei ist die „Schwellenangst“ bei allen Beteiligten sehr ernst zu nehmen. Schließlich geht das alles nur mit Mitarbeitern, die die neue Dimension ihrer Arbeit begriffen haben.



Mario Seliger leitet die Verkaufsstrukturierung

Sie wollen Ihren Umsatz von 2003 bis 2010 fast verdoppeln – ein großes Vorhaben ...

René Vettters: Ja. Die Aufgaben sind allen bekannt, d. h. alle Ziele sind in Werten und als Aufgaben zu vermitteln. Die Geschäftsführung legt die strategischen Ziele fest und der Vertriebsleiter setzt diese tak-

tisch um. Die Mitarbeiter erfüllen ihre Aufgaben, indem sie entsprechend ihrer Zielvereinbarung Aufträge akquirieren und Umsatz „einfahren“. Schaffen wir das nicht so wie geplant, werden wir neue Ziele definieren.

Was heißt das konkret?

Mario Seliger: Im Ergebnis einer Potentialanalyse wurden neue Elemente geschaffen, die eine genaue Planung und Abrechnung der Vertriebsziele ermöglichen, und zwar: Welcher Mitarbeiter hat im Zeitraum X welchen Umsatz zu akquirieren, um über einen gestaffelten Plan die Ziele von 2010 anzupeilen und zu erreichen. Die wöchentlichen Vertriebssitzungen ermöglichen eine regelmäßige Ergebniskontrolle und schaffen die notwendige Motivation am derzeit hart- und preisumkämpften Markt.

René Vettters: Es ist von enormer Bedeutung, dass von allen am Prozess beteiligten Mitarbeitern jeder 100%ig hinter der Firma steht und mit Engagement und seinen Kunden um Umsatzsteigerung kämpft!

Welche Voraussetzungen sind erarbeitet worden bzw. werden geschaffen, um das Ziel der Umsatzverdoppelung bis 2010 zu erreichen?

Mario Seliger: Es wurden bundesweit Vertriebsbezirke für die Mitarbeiter eingerichtet, um eine

flächendeckende Akquise sicherzustellen. Mit jedem Mitarbeiter wurden Zielvereinbarungen abgeschlossen und ein spezielles Beurteilungssystem entwickelt. In Kürze wird ein Prämiensystem dazu beitragen, die Aktivität des Vertriebsmitarbeiters am Markt weiter zu erhöhen.

Welches sind für Sie die vornehmlichsten Aufgaben des Vertriebes für das kommende Jahr?

Mario Seliger: Die unbedingte Erfüllung des gesetzten Umsatzzieles, d. h. die passenden Produkte ausreichend ins Haus holen ... und powern, powern, powern.

Ein Außendienst ist teuer. Wie beurteilt die Geschäftsleitung ihre geplante Investition als finanziellen und „emotionalen“ Vorschuss?

Jürgen Vettters: Die Geschäftsleitung muss und wird den Erfolg des Verkaufsteams an betriebswirtschaftlichen Werten messen. Diese Zahlen werden mit der für die Investition notwendigen Ertragsvorschau quartalsmäßig abgeglichen. Bei Nichterreichung der Ziele gibt es keine geplante Investition. Das bedeutet personell, dass das Vertriebsteam angepasst und wieder in der alten Liga gespielt wird.

Besser wäre natürlich, und davon gehen wir aus, wenn sich die erhöhten Kosten in gesteigertem Gewinn niederschlagen!

PERSONALENTWICKLUNG

Vertrauensvorschuss in die Motivation und das Engagement von allen Beteiligten sind wichtig, aber auch das kostet zunächst Geld, das erst erwirtschaftet sein will. Ich bin faktischer Realist und wenn es sein muss, backen wir halt weiter kleinere Brötchen!

Gibt es für Rico Vettters, Ihren jüngeren Sohn, Pläne für eine Position im Unternehmen? Wenn ja, was versprechen Sie sich persönlich von Ihrem Sohn, Herr Vettters?

Jürgen Vettters: Es ist der Wunsch von Rico in den Verkauf zu gehen. Als Vater und Inhaber kann ich mir unseren Sohn als Namensträger unserer Firma sehr gut vorstellen. Sein Wille und seine zu entwickelnde Kompetenz werden mit einem konkreten Einarbeitungsplan unterstützt. Dieser Plan ist vor allem dynamisch zu gestalten und zielorientiert zu führen. Er wird es schwerer als andere haben. Man wird ihn genauer beobachten als andere Mitarbeiter.

René Vettters: Ja, ich unterstütze die Pläne meines Bruders, in den Verkauf zu gehen, voll und verspreche mir den Aufbau eines weiteren kompetenten „Namensträgers“ für Vettters am Markt. Die Aktivitäten meines Bruders werden positive Impulse für den Vertrieb bringen und einen Imagegewinn für das Familienunternehmen insgesamt bewirken.

Wie schätzen Sie die Arbeit des Vertriebsteams zur Zeit ein?

René Vettters: Wir sind besser als 2003, aber noch nicht gut genug für das, was wir uns vorgenommen haben!

Mario Seliger: Wir sind auf einem guten Weg, unsere Ziele zu erfüllen. Ich habe als Vertriebsleiter fast alle Führungsinstrumentarien in der Hand, die bei planmäßiger Anwendung Erfolg garantieren. Wir brauchen Kontinuität und Optimismus, Fleiß eines jeden Mitarbeiters über ein durchschnittliches Maß hinaus ... und da gibt es in der Selbstorganisation der Mitarbeiter

noch Reserven. Insgesamt bin ich optimistisch, wir werden einfach mit großem Einsatz weiterkämpfen!

... und die Aktivitäten von Frau Dr. Siegel?

Jürgen Vettters, René Vettters, Mario Seliger: „weiter so“, „absolut positiv“, „es geht noch kritischer“...

Ob Training, Workshop, Führungscoaching oder Vertriebseinzelcoaching: alle Maßnahmen im Personalmanagement schweißen uns zusammen ... Wir müssen es nur anpacken und ihren Kompetenzempfehlungen nacharbeiten, und zwar täglich. Sie ist enthusiastisch genug, um in kritischen Zeiten den Ball hochzuhalten ... und es gibt noch viel zu begleiten, das Prämiensystem, die Einarbeitung von Rico Vettters, immer wieder Coaching im Verkauf ... Sie denkt prozessorientiert, mitarbeiterzentriert und teamengagiert und verliert dabei nie unsere Kunden aus den Augen, die gemeinsam mit uns wachsen müssen.

Danke!



ERWEITERUNG

DER DRUCKEREI VETTERS



Wer die Druckerei Veters das letzte Mal 1993, zur Zeit des Neubaus im Radeburger Gewerbegebiet, gesehen hat, wird sie heute nicht wiedererkennen. Selbst die eigenen Mitarbeiter können sich kaum noch vorstellen, wie das damalige Firmengebäude aussah – ohne die vielen Anbauten, die seitdem in unregelmäßiger Folge hinzukamen und die Ursprungsgrundfläche bis heute mehr als verdreifachten. Wie seltsam doch die alten Fotos erscheinen, als gleich neben dem

Wachstum mehr. Nun lockt die unbebaute Fläche gegenüber der Gutenbergstraße... Aber das ist noch Zukunftsmusik.

Die hinzugekommene Halle dient dem Ausbau des Rollenoffsetbereiches. Seitdem wir 1994 mit einer Zirkon RO66 in dieses Produktionsverfahren eingestiegen sind, ist sein Volumen stetig gewachsen und es hat sich zu unserer heutigen Stärke herauskristallisiert. Im hartumkämpften Druckmarkt und zu Zeiten knapper Kassen blieben

zusätzlichen 8-Seiten-Rolle mit vier Doppeldruckwerken vom gleichen Typ und Hersteller wie unsere Hauptmaschine Zirkon Supra 660, während weitere Neuanschaffungen zunächst auf dem Papier Gestalt annehmen. Durch die Erweiterung der Rollenoffsetdruckwerke können wir eine noch schnellere und flexiblere Produktion sicherstellen. Unsere Bereitschaft zu Kooperation und Partnerschaft wird von Kollegenbetrieben aus nah und fern gut angenommen.



Hauptgebäude noch der grüne Rasen prangte, alle Angestellten auf dem kleinen Firmenhof parken konnten und die Entfernung bis zu den nächsten Straßen und Nachbarn recht weitläufig war. Diese Zeiten sind längst Geschichte und verdeutlichen, dass die baulichen Veränderungen schneller als gedacht verinnerlicht wurden.

Nach immerhin zweieinhalb Jahren Pause entstand 2004 der insgesamt fünfte Anbau. Eine Halle mit 1150 Quadratmetern Fläche ist unsere bislang größte räumliche Erweiterung. Nachdem wir in Richtung Westen schon 2001 bis zur Straße gelangten, bleibt jetzt auch nach Süden kein Raum für künftiges

die Produkte des Rollenoffsetdruck (Zeitungen, Zeitschriften, Beilagen, Broschüren wie z. B. Reisekataloge etc.) solide und unser Auftragsumfang wuchs Schritt für Schritt mit dem Ausbau der Abteilung. Der Trend hielt an und unser Maschinenpark war dreischichtig und an Wochenenden ausgereizt – der Aufstieg in eine neue Liga rief. Also setzten sich die Planer wieder an ihre Schreibtische und skizzierten in den Grundrissplan der Druckerei Veters den Bauabschnitt Nr. 6, der innerhalb kürzester Zeit im Juni 2004 fertiggestellt wurde. Etwas länger bedarf nun die Aufrüstung der Maschinen und die Einarbeitung von Personal. Noch im Sommer erfolgte die Installation einer

Aus den anfänglichen 1375 Quadratmetern Gebäudegrundfläche anno 1993 sind nun knapp 4500 Quadratmeter geworden. Möglich machte dies nicht zuletzt die auf ihr beheimatete Innovation und die Weitsicht, beherzt und vorausschauend in die eigene Zukunft zu investieren.

Wenn sich irgendwann später die Druckerei Veters noch weiter vergrößert haben mag, wird sich sicher niemand mehr vorstellen können, wie das Gebäude zum heutigen Zeitpunkt aussah, und unser aktueller Anbau ist dann auch nur einer von vielen. Doch heute können wir erst einmal recht stolz auf die erreichte Vergrößerung sein.



JUNI 2004

Rollenoffsetdruck
(vorübergehend Papierlager
Rollenoffsetdruck)

ca. 1150 m²

⑥

AUGUST 1998

Papierlager
Rollenoffsetdruck
(vorübergehend
Rollenoffsetdruck)

ca. 504 m²

④

NOVEMBER 1997

Rollenoffsetdruck
ca. 504 m²

③

OKTOBER 2001

Weiterverarbeitung, Lager
ca. 480 m²

⑤

FEBRUAR 1996

Papierlager
Bogenoffsetdruck
ca. 450 m²

②

APRIL 1993

Verwaltung,
Druckvorstufe,
Bogenoffsetdruck,
Weiterverarbeitung
ca. 1375 m²

①

REISEKATALOG

PRODUKTION EINES REISEKATALOGES



Vieles hat sich im Druckgewerbe seit Gutenberg verändert. Mehrere Generationen von Technologien lösten einander ab, die Computertechnik hat Einzug gehalten, Spezialverfahren für Sonderanwendungen bildeten sich heraus und nicht jeder in der schwarzen Zunft Arbeitende geht heute zwangsläufig mit schwarzen Händen in den Feierabend. Doch gedruckt wird immer noch mit Farbe und (meist) Papier und die grundlegendsten Fertigungsschritte haben nach wie vor Gültigkeit. So sehr modernste Technik und genau vordefinierte Abläufe die Produktion auch schnell und effektiv gestalten, das Wissen um diese notwendigen technologischen Abfolgen ist wichtiger denn je. Selbst für den Druckerei-Kunden, der verwundert fragen mag, warum sich Kosten nicht proportional der Auflage entwickeln oder sein Produkt eine gewisse Fertigungszeit benötigt, um qualitätsgerecht erstellt zu werden. Eine drahtgeheftete Broschüre, speziell ein Reisekatalog, dient als gutes Beispiel, um an dieser Stelle die Geschichte seiner Entstehung zu dokumentieren.

KAUFMÄNNISCHE ABWICKLUNG

1

Für die Herstellung des Kataloges unterbreiten wir Ihnen ein konkret kalkuliertes Angebot auf Basis Ihrer Vorgaben. Dabei suchen wir nach der technologisch sinnvollsten Produktionsvariante und ermitteln in Ihrem Sinn den günstigsten Preis.

Je detaillierter dabei die Absprachen zwischen Ihnen und unseren Verkaufsmitarbeitern sind, um so besser können wir auf Ihre Vorstellungen eingehen und die Produktion reibungslos gestalten. Gern kommt dazu unser Außendienstmitarbeiter zu Ihnen ins Haus. Im Angebot werden nicht nur die technischen Parameter wie Pa-

Ihre Anfragen nehmen unsere Mitarbeiter in der Abteilung Verkauf und Arbeitssvorbereitung gern entgegen.

Telefon:

(03 52 08) 8 59-0

Telefax:

(03 52 08) 8 59-88



pier, Umfang und Farbigkeit fixiert, Aufwände definiert und Preise genannt, sondern auch terminliche Abläufe vorgegeben.

Unser Verkaufsmitarbeiter im Innendienst ist der erste Ansprechpartner für Ihren Auftrag. Zusätzlich betreut Sie ein Mitarbeiter aus unserer Vorstufenabteilung, der die Gestaltung, Bildbearbeitung und den Satz des Kataloges ausführt und ihn bis zur Druckfreigabe begleitet.



GESTALTUNG UND SATZ

2

Sie übergeben uns idealerweise alle Texte als Worddateien, Bilder als scanfähige Vorlagen oder bereits digitalisiert auf CD und eine Seitenübersicht.

INFO Auf der Website www.reisebildkatalog.de bieten wir unseren Kunden eine stetig wachsende Datenbank mit Reisebildern zur freien Nutzung in Ihrem Katalog an.



Für das Layout des Kataloges inklusive der Titelseite unterbreiten wir Ihnen gern einen Vorschlag bzw. setzen Ihre Vorstellungen um. Die erste fertiggestellte Seite werden wir Ihnen noch einmal zur Grundabstimmung vorlegen, bevor dann alle Seiten nach diesem Vorbild umgesetzt werden. In Seitengestaltungsprogrammen fügen wir Ihre Texte und Bilder mit Hintergründen, Grafiken und Standardelementen

zusammen. Mit leistungsstarken Scannern digitalisieren wir Ihre Fotos und Dias, optimieren Ihre gelieferten Bilddaten und halten zur Ergänzung einen umfangreichen Bildfundus bereit. Fertige Seiten senden wir Ihnen als PDF-Datei per Mail zur ersten Korrektur zu. Zur endgültigen Druckfreigabe werden wir Ihnen in der Regel Formproofs vorlegen. Diese farbigen Ausdrücke der späteren Druckformen werden zur Endkontrolle vom Stand der Druckdaten genutzt. Selbstverständlich archivieren wir Ihre Druckdaten in unserem Haus, um beim nächsten Katalog auf die alten Vorlagen zurückgreifen zu können.

DRUCKFORMHERSTELLUNG

3

Mit dem Formproof halten Sie das erste greifbare Ergebnis der Druckformherstellung in den Händen.

INFO Bei diesem Arbeitsgang muss auf die im gedruckten Produkt entstehende Verdrängung geachtet werden. Bei einer Rückstichbroschüre werden die einzelnen Druckbogen ineinander gesteckt und dadurch schieben sich die inneren Seiten weiter nach außen. Stehen Satzelemente sehr nah am Außenrand, könnten diese unter Umständen an- oder abgeschnitten werden. Dieser Verdrängungswert lässt sich im Vorfeld bestimmen und man kann ihm beim Montieren der Druckform entgegenwirken, indem die Seiten zur Mitte hin schrittweise im Bund zusammengerückt werden. Voraussetzung dafür ist, dass keine Bilder, Texte oder anderes über Doppelseiten gehen.

Die dafür zuständigen Mitarbeiter halten sich den weiteren technologischen Werdegang des Kataloges genau vor Augen und verteilen die Einzelseiten so auf die Druckbogen, dass diese im gefalzten, ineinander gesteckten und gehefteten Zustand die richtige Seitenfolge ergeben. Außerdem werden Druckhilfsmittel (Schnittmarken, Farbkontrollstreifen usw.) ergänzt, die für nachfolgende Arbeitsschritte erforderlich sind.

Ist dieser Kontrollplott der künftigen Druckform auf Inhalt, Stand usw. geprüft, kann mit der Druckplattenbelichtung mittels Laser begonnen werden. Dies erfolgt direkt vom digitalen Datenbestand auf eine weniger als 1 mm starke, vorbeschichtete Aluminiumplatte ohne zusätzlichen Zwischenträger wie Film. Zu jeder Euroskala-Druckform gehören vier Einzeldruckplatten, je für die Farben Cyan, Magenta, Gelb und Schwarz.





DRUCK IM BOGENOFFSETDRUCK

Je nach zu produzierender Stückzahl kann Ihr Katalog zwei verschiedene Druckabteilungen in unserem Haus durchlaufen. Kleinere Auflagen werden komplett im Bogenoffsetdruck gefertigt, bei höheren Auflagen meist nur der Umschlag.

Durch die Bogenoffsetdruckmaschine werden vorgeschchnittene Papier-



vereinfachte schematische Darstellung

bogen geführt. Die auf Zylinder gespannten Druckformen übertragen den vordefinierten Inhalt (Abbild) über ein Gummituch auf den Druckbogen, der ohne eine angeschlossene Weiterverarbeitung plano wieder ausgelegt wird. Er passiert dabei vier Druckwerke, die nacheinander die einzelnen Bestandteile in den Farben Cyan, Magenta, Gelb (Yellow) und Schwarz (Kontrast) übereinander drucken.

Diese CMYK-Kombination wird auch als Vierfarbdruck oder Euro-skala bezeichnet. Die Übertragung der druckenden Elemente erfolgt beim Offsetdruck mittels chemischer Wechselwirkung zwischen Plattenoberfläche, Wasser (mit dem diese benetzt wird) und der Farbe.

Über ein zusätzliches Lackwerk wird der Katalogumschlag komplett mit einem Schutzlackfilm überzogen, der einen Abrieb der Farbe verhindert.

Info Beim Rollenoffsetdruck kommt es zu Feuchtigkeitsgehalt- und Temperaturänderungen des Papiers. Nach einer bei der Bahn-Trocknung erfolgten minimalen Schrumpfung dehnt sich das Material später wieder leicht aus („Auswachsen“).

Besteht ein Katalog aus Teilprodukten aus dem Rollen- und Bogenoffsetbereich, ist vor ihrer gemeinsamen Weiterverarbeitung eine kurze Ruhephase notwendig, um dieses Auswachsen am fertigen Produkt zu vermindern.



DRUCK IM ROLLENOFFSETDRUCK

Für größere Auflagen ist der Rollenoffsetdruck die günstigere Variante. Höhere Einrichtekosten werden durch eine schnellere Maschinengeschwindigkeit und das Wegfallen von sonst separat notwendiger Verarbeitungsschritte aufgewogen.

Wie der Name schon sagt, wird in diesem Fall das Papier von einer Rolle abgewickelt und als Bahn durch die Maschine geführt. Dadurch sind höhere Druckgeschwindigkeiten möglich, die ihrerseits wieder besondere Anforderungen an die Trocknung der Farbe stellen. Den Druckwerken, die nach dem bekannten Offset-Prinzip die Farbe auf das Papier übertragen, schließt sich ein leistungsfähiger Trockner an, danach wird die Papierbahn diversen Falz- und Schneidaggregaten zugeführt. Unter Umständen könnte an dieser Stelle Ihr Produkt bereits fertig sein, falls es sich um eine im Rücken verklebte A4-Broschüre mit bis zu 16 Seiten handelt.





WEITER- VERARBEITUNG

6

Druckbogen aus dem Rollenoffsetdruck gelangen bereits im gefalzten Zustand in die Weiterverarbeitung, jene aus dem Bogenoffsetdruck müssen mittels Falzmaschinen erst zu dieser Produktionsreife gebracht werden.

Dann können die Einzelbogen über eine Sammelhefterstrecke zusam-

vereinfachte schematische Darstellung vom Arbeitsprinzip des Sammelhefters



mengefügt werden. Eine Laufkette übernimmt von jeder Anlegerstation einen Bogen, beginnend mit dem in der Heftmitte. Die nachfolgenden Bogen werden jeweils über den vorangegangenen gestülpt, bis als letztes der Umschlag folgt. Die so zusammengetragenen Kataloge werden in derselben Maschine im Rücken geheftet (wahlweise mit Ringösen) und an der Kopf-, Fuß- und Außenseite endbeschnitten.

LOGISTIK UND VERSAND

7

Die fertigen Kataloge werden Ihnen durch unsere Fahrer umgehend angeliefert. Bei Platzknappheit lagern wir diese gern bei uns ein und Sie rufen nach Bedarf Teillieferungen ab.

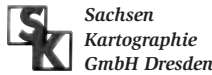
Info Als besondere Veredelung können wir einen Teil oder die komplette Auflage mit den Anschriften Ihrer Kunden adressieren und bei der Deutschen Post einliefern. So haben Ihre Kunden ihr persönliches Exemplar druckfrisch im Briefkasten. Alternativ ist natürlich auch ein Versand im adressierten Umschlag möglich. Dazu übergeben Sie uns Ihre Kundenadressen in Form einer Excel-Tabelle.

Das Werk ist vollbracht, Sie halten Ihren neuen Reisekatalog in den Händen. Unser eingespieltes Mitarbeiter-Team mit langjähriger Erfahrung garantiert diese Dienstleistung komplett aus einer Hand. Mit modernen Maschinen stellen wir Ihr Produkt in selbstverständlicher Qualität und Termintreue her – zu Ihrer Zufriedenheit und der Ihrer Kunden.





Der Abdruck der Karte erfolgt mit freundlicher Unterstützung von:



Sachsen
Kartographie
GmbH Dresden

Martin-Luther-Straße 25

01099 Dresden

Telefon: (03 51) 8 99 67 71

Telefax: (03 51) 8 99 69 30

www.sachsen-kartographie.de

info@sachsen-kartographie.de

SACHSEN ERLEBEN

REISEZIELE IN UNSERER REGION

Unsere Rollenoffsetkunden, vorwiegend Werbeagenturen, Verlage und Druckereien, kommen zunehmend aus immer größeren Entfernungen – Datenübertragung per ISDN oder Internet und bundes- bzw. weltweite Auslieferung per Spedition machen es möglich. Dabei ist unseren Auftraggebern z. T. gar nicht bewusst, wo „dieses Radeburg“ mit seiner Druckerei eigentlich liegt. Sachsen ist nur eine grobe Orientierung, 15 km nördlich von Dresden an der Autobahn A 13 ergibt schon ein konkreteres Lageverständnis.

Das Umfeld von Radeburg ist ein touristisch reizvolles Gebiet, das für verschiedene Geschmäcker Entdeckungen bereithält. Wanderer und Kletterer zieht es vorrangig in den Nationalpark Sächsische Schweiz, ein gut ausgebauter Radweg entlang der Elbe lädt zum Radeln ein und Paddel-Freunde reisen in den Spreewald im benachbarten Brandenburg. Für Städtebummler ist Dresden mit seiner Fülle an Sehenswürdigkeiten, Kultureinrichtungen und der barocken Altstadt die erste Adresse oder die Porzel-

lan- und Weinstadt Meißen. Auch kleinere Orte wie Moritzburg oder Stolpen beherbergen sehenswerte Schlösser und Burgen. Wer es etwas volkstümlicher mag, der wird im Erzgebirge mit seinen idyllisch gelegenen Dörfern fündig.

Wenn Sie als Weitgereister einmal bei uns in der Druckerei Vettters sein sollten, dann nehmen Sie sich etwas Zeit zur Entdeckung unseres Umlandes. Auf diesen Seiten geben wir Ihnen ein paar Empfehlungen.

IHRE REISEFÜHRER

Bernd Quappe kennen viele unserer Kunden als Auftragsvorbereiter aus direktem Kontakt. Meistens ist er derjenige, der abends das Licht in der Vettters'schen Verwaltung ausknipst. Aber dann ist für ihn noch lange nicht Feierabend, denn auch privat ist er ständig auf Achse und überall dort zu finden, wo etwas los ist.

Für den hier vorliegenden Ausflugs-tipp-Artikel übernimmt er den Part des Dresden-Führers und testet für Sie den traditionellen Striezelmarkt der Landeshauptstadt.

Bernd Quappe mit Riesenbratwurst und Glühwein auf dem Striezelmarkt 2004 in Dresden.



Volkmar Jahnel ist in der Druckerei Vettters der Abteilungsleiter der Druckvorstufe und erfüllt gleichzeitig die Aufgabe des IT-Managements.

In seiner Freizeit ist er viel in der freien Natur unterwegs. Wandern und Mountainbiken sind seine Stärken, aber auch Kajakfahren begeistert ihn sehr, nur fehlen dazu in Sachsen die Möglichkeiten. Aber die sportliche Betätigung ist nicht alleinige Motivation für solche Unternehmungen. Das detaillierte Kennenlernen neuer Landstriche und Flecken in der Natur, gepaart mit der Sammlung von geographischen und geschichtlichen Besonderheiten ist seine hauptsächlichliche Begeisterung.





Basteibrücke Foto: DWT/Richter

DIE SÄCHSISCHE SCHWEIZ

Sie träumen davon, auf einem alten Raddampfer aus der Blütezeit des 19. Jahrhunderts gemütlich einen Fluss hinauf zu schippern und die Ausblicke der am Ufer befindlichen canyonartigen Felsen zu bewundern. Oder von den obersten Felsen die Dampfer und Menschen zu beobachten, so dass alles aussieht, wie auf einer Spielzeugeisenbahnplatte.

Das alles können Sie in unserer wunderschönen Sächsischen Schweiz erleben – einer einmaligen landschaftlichen Attraktion unserer Umgebung. Die Sächsische Schweiz, die ihren Namen einer gewissen Ähnlichkeit zur richtigen Schweiz verdankt, ist eigentlich das Elbsandsteingebirge. Hier wurde ein Plateau aus weichem Sandsteinfelsen über Jahrtausende vom Wasser der Elbe und ihren Seitenarmen zu bizarren Formen ausgewaschen. Übrig blieben stark zerklüftete Tafelberge, einzelne Felsnadeln und tiefe, steile Täler, in denen noch heute die Flüsse oder kleinen Bäche fließen.

In der Sächsischen Schweiz gibt es sehr bekannte Ausflugsziele, die von vielen Touristen besucht

werden. Der bedeutendste und zugleich auch einer der höchsten Aussichtsfelsen ist die „Bastei“. Hier stehen Sie auf einer schmalen Felskanzel 193 Meter direkt über dem Elbestrom und können den romantischen Ausblick über die liebevolle Landschaft genießen. Eine weitere Attraktion ist die Festung Königstein. Der Königstein war ursprünglich „nur“ ein Tafelberg, der sich hoch über der kleinen Stadt gleichen Namens befindet. Aber schon seit vielen Jahrhunderten befindet sich darauf eine Burg, die im späten Mittelalter zur uneinnehmbaren Festung ausgebaut worden ist. Hier gibt es viel Historisches in verschiedenen Museen zu besichtigen, aber am interessantesten ist immer noch der 140 Meter tiefe, in den Sandstein gehauene Brunnen. Gewaltig ist auch der Fernblick, den man bei einem Spaziergang durch die vielfältigen Festungsbauten immer wieder genießen kann.

Ich könnte noch viele weitere Touristenziele für die Sächsische Schweiz aufzählen, zu entdecken gibt es hier genug. Für Besucher, die fern vom großen Trubel die Sächsische Schweiz kennen lernen möchten, möchte ich zwei „Geheimtipps“ nennen.

Ein beeindruckendes Wanderziel ist der Winterstein, der auch als „Hinteres Raubschloss“ bezeichnet wird, da sich auf diesem kleinen Tafelberg im frühen Mittelalter eine Raubritterburg befand. Hier können Sie die Einsamkeit im Elbsandsteingebirge genießen und die Flora und Fauna entdecken. Sie sollten aber eine gewisse Höhentauglichkeit mitbringen, da der Felsen nur über Leitern zu erreichen ist. Und wer genau hinschaut, kann noch das eine oder andere historische Detail entdecken.

Eine andere Empfehlung ist das Polenztal. In diesem engen Tal, wo sich die Polenz kurvenreich entlang schlängelt, blühen im zeitigen Frühjahr die Märzenbecher zu Tausenden. Die weißen Blumen stehen unter Naturschutz. Sehr interessant ist am Ende der Märzenbecherwiesen der Übergang vom Granitgestein zum Elbsandstein. Dabei ändert sich die Talform von schrägen bewaldeten Hängen zu einer Kluft mit senkrechten Felswänden.

Ich hoffe, ich habe Sie für die Sächsische Schweiz begeistern können. Wer weiß, vielleicht treffen wir uns einmal an einem der vielen Aussichtspunkte.

Volkmar Jahnke





DAS OSTERZGEBIRGE

Im Sommer finden Sie hier rauschende kühle Wälder auf steilen Hängen und weiten Fluren, zwischendurch spiegelt sich immer wieder die Sonne in einem der angestauten Seen. Die letzte Behausung ist weit entfernt – fast unberührte Natur und unendliche Stille beglücken des Wanderers Herz. Nur manchmal hört man Hundegebell tief unten im Tal. Kleine Bäche plätschern den Hang herunter und wer ihnen folgt, kann mit viel Glück das Klappern einer alten Wassermühle hören!

Der Winter bringt jede Menge Schnee, der verheißungsvoll unter den Brettern der Skifahrer knarscht. Das Dorf hinter sich gelassen, hoppeln die ersten Hasen über den Weg. Majestätisch stehen die Bäume im Wald und wiegen ihre schwerbeladenen Äste im kalten Wind. Wer genau hinschaut kann in der nahen Lichtung den König des Waldes – den Rothirsch sehen.

Sie glauben, das ist ein Märchen? Dann kennen Sie unser Osterzgebirge noch nicht. Ganz gleich zu welcher Jahreszeit – es ist immer eine Reise wert. Als ursprünglich

sehr armer Landstrich hat es sich in den letzten Jahrzehnten zu einer interessanten Touristenregion entwickelt.

Natürlich können Sie im Osterzgebirge typische Sehenswürdigkeiten besichtigen. So gibt es die bekannten Orte Altenberg, Geising, Zinnwald, Schellerhau, Rehefeld bis hinüber zu dem Städtchen Fraunstein. In diesen Orten kann man historische Schlösser, alte Kirchen und interessante Bauden besichtigen. Besonders zu empfehlen sind dabei sicherlich die schönen Malereien an den Geisinger Fassaden und das Schloss Lauenstein. Alle Orte sind mit einem sehr gut ausgeschilderten Wanderwegesowie auch Radwanderwegenetz verbunden.

Das Gebiet war in der Geschichte sehr bedeutend für den Bergbau. Von den alten Stollen sind einige als Besucherbergwerk umgestaltet worden, wobei die interessantesten in Zinnwald zu finden sind. Mit Bergwerksloren geht es dabei bis zu 700 Meter in den Berg hinein. Dabei wird einem sehr viel Wissenswertes über ehemalige Abbautechnologien und ausgebeutete Rohstoffe vermittelt. So ein Spaziergang unter Tage

ist sehr zu empfehlen und bleibt mit seinen einmaligen Eindrücken gut in Erinnerung. Aber nicht nur Bergbau-Historie bietet Kurzweil, auch die Sommerrodelbahn in Altenberg oder das Sport- und Erholungszentrum „Raupennest“ mit seinem Thermalbad laden zu Abwechslung ein. Und im Winter können Sie die Abfahrtshänge ausprobieren, Glühwein zur Apres-Ski-Party trinken oder auf dem Eis der Galgenteiche gemütlich Ihre Schlittschuhrunden drehen.

Und wem das alles nichts ist, der sollte das „andere“ Osterzgebirge versuchen. Abseits der gerade genannten Touristenzentren lässt sich das ganze Jahr über Natur pur erleben. Als Beispiel sei hier das Gimmlitztal zwischen Hermsdorf und Fraunstein genannt. Dort könnte das Märchen von vorhin wirklich wahr werden. Lassen Sie sich verzaubern von diesem wunderbaren, einsamen Tal und seiner einmaligen Flora und Fauna. Genießen Sie es – Ihre Seele wird es Ihnen danken!

Volkmar Jähnel





DRESDEN, DAS ELBFLORENZ

Wollen Sie das Dresdner Stadtzentrum etwas näher kennen lernen, dann folgen Sie uns doch ganz einfach zu einem kleinen „Stadt-rundgang“. Noch heute bestimmen die Bauten aus Renaissance, Barock und 19. Jahrhundert trotz schwerer Zerstörung im 2. Weltkrieg die Schauseite der Altstadt.

Beginnen wir am markanten Kronentor des Zwingers **1**, einem Wahrzeichen Dresdens. Die Bezeichnung „Zwinger“ rührt von seiner ursprünglichen Lage zwischen innerer und äußerer Festungsmauer her. Der weite Innenhof ist umsäumt von Pavillons, den Bogen-galerien und dem Galeriebau. Die zunächst offene, zur Elbe gelegene Seite wurde 1855 durch einen Museumsbau, nach einem Entwurf von Gottfried Semper, geschlossen. Der Zwinger beherbergt den Mathematisch-Physikalischen Salon, die Rüstkammer, Porzellansammlung und die weltberühmte Gemäldegalerie „Alte Meister“.

Die Dresdner Operntradition reicht bis in die Renaissance zurück. Die

Architektur und die besondere Akustik der Semperoper **2** sowie ein erstklassiges Opernensemble machen den Theaterbau und die dort stattfindenden Aufführungen zu einem großartigen Erlebnis. Die Semperoper wurde nach ihrer Zerstörung im 2. Weltkrieg originalgetreu in den Jahren 1977–1985 wieder aufgebaut. Sie zählt zu den bekanntesten Opernhäusern der Welt.

Der Semperoper gegenüber liegt das Residenzschloss **3**. Seit September 2004 befindet sich dort wieder das „Neue Grüne Gewölbe“. Ab 2006 soll dann in den ursprünglichen Räumen auch das historische Grüne Gewölbe wieder zu bewundern sein. Vom herausragenden und begehren Hausmannsturm **4** hat man einen faszinierenden Rundblick über Dresden.

Gleich neben dem Residenzschloss befindet sich die Dresdener Hofkirche **5**, seit 1980 zur Kathedrale „St. Trinitatis“ des Bistums Dresden-Meißen der Römisch-Katholischen Kirche erhoben. Der spätbarocke Bau entstand nach Entwürfen des italienischen Baumeisters Gaetano Chiaveri. Der eindrucksvolle Turm der Hofkirche dominiert den

„Canaletto-Blick“ auf die Dresdner Stadtsilhouette. Auch das Innere der Kirche bietet Sehenswertes – das Hochaltarbild von Anton Raffael Mengs, die Rokoko-Kanzel von Baltasar Permoser, die Silbermannorgel und die Fürstengruft mit 49 Sarkophagen katholischer Herrscher Sachsens. Hier ruht auch das Herz „August des Starken“, sein Leib in Krakau.

Weiter geht es in Richtung Frauenkirche am Georgentor **6** vorbei. Übrigens, aus einem speziellen Blickwinkel enthält das Georgentor ein pikantes Detail, welches fahrende Gesellen wissen mussten. Es diente ihnen als ein „kleiner Nachweis“, in Dresden gearbeitet zu haben. Vielleicht finden Sie es ja heraus?

An der nördlichen Außenwand des Stallhofes **7** befindet sich der 102 Meter lange Fürstenzug **8**. Auf den 25.000 fugenlos gesetzten Meißner Porzellankacheln sind Fürsten, Könige des Herrscherhauses Wettin und Vertreter des sächsischen Bildungsbürgertums dargestellt.

Der Stallhof diente ab 1591 vor allem als Schauplatz für Turniere und Hetzjagden.

Theaterplatz mit Semperoper Foto: DWT/Dittrich





Heute finden hier kulturelle Veranstaltungen statt. Ein Geheimtipp ist der im Dezember stattfindende mittelalterliche Weihnachtsmarkt.

Am Neumarkt angekommen, ist es die Dresdner Frauenkirche **9**, die den Betrachter in ihren Bann zieht. Sie ist ein Höhepunkt des protestantischen Kirchenbaus in Sachsen. Die „steinerne Glocke“ prägt nun wieder das Stadtbild. Als Mahnmal gegen Krieg und Zerstörung ist sie auch wieder ein Ort des Glaubens, der Hoffnung und der Begegnung. Sie wurde mit umfangreichen Spenden aus aller Welt wiedererrichtet. Derzeit läuft der Innenausbau auf vollen Touren, um am 30. Oktober 2005 die feierliche Weihe zu vollziehen.

Bernd Quappe



- | | |
|--------------------------------|-----------------------|
| 1 Zwinger mit Kronentor | 6 Georgentor |
| 2 Semperoper | 7 Stallhof |
| 3 Residenzschloss | 8 Fürstenzug |
| 4 Hausmannsturm | 9 Frauenkirche |
| 5 Dresdener Hofkirche | 10 Johanneum |



Dass Dresden offen für neue Wege ist, zeigt der UFA Kristall-Palast mit seiner ungewöhnlichen Architektur.

Foto: DWT/Dittrich



Eine Perle des Barocks ist der zwischen 1709 und 1732 errichtete Zwinger mit seinem Kronentor.

Foto: DWT/Dittrich



Der Dresdener Schlossplatz wird dominiert von der katholischen Kathedrale und vom Schlossturm (Hausmannsturm).

Foto: DWT/Dittrich

DRESDENER STRIEZELMARKT

In unmittelbarer Nähe zur wieder-aufgebauten Frauenkirche liegt ein großflächiger Platz, der Altmarkt. Hier findet jedes Jahr der älteste deutsche Weihnachtsmarkt, der Dresdener Striezelmarkt, statt. Seit 570 Jahren lädt dieser traditionelle Markt zur Vorbereitung auf das Weihnachtsfest. Nahtlos reihen sich Stände aus Dresden und Umgebung – mit Holzarbeiten aus dem Erzgebirge, dem Dresdener Pflaumentoffel, Lausitzer Blaudruck und Töpferarbeiten, Lebkuchen aus Pulsnitz, Plauener Spitze, Herrnhuter Adventssterne, um nur einiges aufzuzählen. Weihnachtliche Musik und angenehme Wohlgerüche

wehen durch die Gänge und lassen so manchen Alltagsstress vergessen und die richtige Adventsstimmung aufkommen.

Der Striezelmarkt verdankt dem Original Dresdener Christstollen seinen Namen. Im Mittelalter wurde der Christstollen Striezel genannt. Damals geflochten oder länglich geformt, sollte dieses Hefegebäck an das in Windeln gewickelte Christkind erinnern. Dieser Dresdener Spezialität ist das alljährliche Stollenfest gewidmet. Die Hauptattraktion ist der fast 3 Tonnen schwere Riesenstollen.

Nach einem Rundgang über den Markt, der von Besuchern aus nah und fern immer gut besucht wird, schmeckt natürlich die Bratwurst

und der Glühwein besonders gut. Vielleicht konnten wir Ihnen Appetit auf einen Besuch Dresdens und natürlich des Striezelmarktes machen.

Der 571. Striezelmarkt findet übrigens vom 24.11. bis 24.12.2005 statt.

*Foto: Dresdener Striezelmarkt
DWT/Dittrich*





DIE STADT MEISSEN

Ein besonderes touristisches Kleinod in unserer näheren Umgebung ist die Stadt Meissen. Die tausendjährige Stadt an der Elbe glänzt mit jeder Menge historischer Bausubstanz. Stolze Bürgerhäuser aus dem Mittelalter drängen sich in der engen Altstadt und das schmucke, historische Rathaus am Markt ist besonders sehenswert.

Aber Meissen ist in seiner frühesten Geschichte nicht durch das Bürgertum sondern durch seine Burganlage, die Albrechtsburg, bekannt geworden. Diese Burg wurde mehrere Jahrhunderte von den Wettinern als Residenz genutzt, bis sie im 18. Jahrhundert von August dem Starken zur Porzellanmanufaktur umgestaltet worden ist. Die Marke des „Meißner Porzellans“ ist weltweit sehr bekannt und begehrt und findet heute noch viele Interessenten. Seit 1865 produziert die Manufaktur in Meissen-Triebischtal und jeder kann an einem „Schau-produktionstag“ teilnehmen.

Besonders sehenswert in Meissen ist auch der spätgotische Dom auf dem Berg der Albrechtsburg. Dieses kleine Abbild des Kölner Doms

ermöglicht es, die Bautechnik und filigranen Kunstwerke der damaligen Baumeister umfangreich zu studieren.

Und wenn Sie aufgrund des vielen Stehenbleibens und Staunens in der Stadt und auf dem Burgberg etwas Abwechslung wollen, dann kann ich Ihnen eine Wanderung in den Weinbergen rund um Meissen empfehlen. Besonders schön sind dabei die rechtselbischen Wanderwege flussabwärts von Meissen, da Sie bei Ihrer Wanderung traumhafte Aussichten auf die Elbe und den sich darüber erhebenden Burgberg mit Albrechtsburg und Dom haben. Diese Silhouette wird Ihnen bestimmt lange in Erinnerung bleiben.

Volkmar Jahnelt

Barocker Tafelaufsatz der Porzellanmanufaktur Meissen, zu bewundern in der Schauhalle der Porzellanmanufaktur

Foto: Staatliche Porzellanmanufaktur Meissen

Fotos: oben: Blick von der Frauenkirche in Meissen, DWT/Rulff unten: Meissen-Altstadt, Blick von den Proschwitzer Weinbergen auf den Burgberg Meissen, Tourismusverband Sächsisches Elbland, Holger Stein



IMPRESSUM

11. Ausgabe, Winter 2004/05

Auflage: 4000 Stück

Herausgeber: Druckerei Vettters GmbH
Redaktion: Druckerei Vettters GmbH
Bildnachweis: Kessler Medien
MEV Verlag
creativ collection
Druckerei Vettters GmbH
Dresden Werbung und Tourismus/Dittrich/Richter/Rulff
Staatliche Porzellanmanufaktur Meißen
Tourismusverband Sächsisches Elbland, Holger Stein

Telefon: (03 52 08) 8 59-0

Telefax: (03 52 08) 8 59-88

e-mail: vetttersnews@druckerei-vettters.de

Internet: www.druckerei-vettters.de