

Der innovative Digitaldruck verändert den Druckmarkt

Viele Offsetdruckereien haben heute Schwierigkeiten, mit ihren angestammten Dienstleistungen den Fortbestand des Unternehmens zu sichern. Kann InfoPrint dieser Kundengruppe mit digitalen Drucklösungen neue Perspektiven eröffnen?

Das können wir definitiv. Unser Lösungsportfolio bietet gerade dieser Kundengruppe ideale Einstiegsmöglichkeiten in die digitale Welt bzw. deren konsequente Weiterentwicklung, da viele ja bereits konvergent Offset- und Digitaldruck leben. Gerade zu Themen wie Transpromo, Datenmanagement generell oder AFP erfahren wir ein großes Interesse.

Wo erwarten Sie in den kommenden Jahren das größte Wachstum im Digitaldruckmarkt?

In bezug auf Technik und Lösungen erwarten wir, neben dem Schwerpunkt Print-on-Demand, das größte Wachstum im Transpromodruck, wo in den kommenden Jahren eine Transformation in den Vollfarbbereich abgeschlossen sein wird. Das heißt, wir werden in Deutschland den Durchbruch mit dem Flaggschiff InfoPrint 5000 haben, den es auf internationaler Ebene längst gibt. Wir sind nun das zweite Jahr in Folge mit einem Anteil von weltweit über 50 Prozent bei den Endlosdrucksystemen führend. Diese Marktführerschaft verschafft uns Erfahrungen, mit denen wir unseren Kunden auch eine hohe Investitionssicherheit bieten können. Aus Unternehmensperspektive gibt es für uns allerdings auch in den angestammten Geschäftsfeldern noch hervorragende Wachstumsperspektiven, die wir uns nicht zuletzt im Zusammenspiel mit unserer Mutterfirma Ricoh erschließen wollen. Dabei werden insbesondere auch lösungsspezifische Dienstleistungen einen hohen Stellenwert einnehmen, wie etwa bei der IT-Infrastruktur-Integration oder dem Workflow-Management.

Mit welchen Services unterstützt InfoPrint seine Kunden, um mit den

schnellen Veränderungen im Druckmarkt fertig zu werden?

Die Kernfrage in diesem Zusammenhang ist die Integration in bestehende Strukturen. Wir sind der Überzeugung, daß es ohne Professional Services heutzutage nicht mehr geht. Neben den weitreichenden eigenen Ressourcen haben wir auch die Möglichkeit, Serviceleistungen von Partnerunternehmen mitanzubieten. Maintenance, im Sinne von Wartungs-Services, ist bei uns in jedem Geschäftsabschluß beinhaltet und soll eine möglichst hohe Verfügbarkeit der Drucklösung sicherstellen. Im Ressourcen-Bereich gilt für uns das Credo der Erhaltung durch eigene Ressourcen. Mit unseren „Solution Building Blocks“ können unsere Kunden Dienstleistungen in modularer Form erwerben, wobei sie sich gezielt in verschiedenen Bereichen weiterentwickeln können. So ist es zum Beispiel möglich, ein Entwicklungs- und Implementierungsmodul oder aber ein Optimierungsmodul zu erwerben.

Workflow ist der Schlüssel zur Produktivität. Was bietet InfoPrint seinen Kunden hier?

Basis unserer Lösungen sind der InfoPrint Manager und der InfoPrint ProcessDirector. Mit dem ProcessDirector haben wir eine Plattform geschaffen, um Lösungsmodul anzudocken oder den gesamten Workflow zu steuern. Im Sinne offener Systemstrukturen können diese Lösungsmodul natürlich auch von anderen Herstellern kommen. Unsere Lösungen sind also universell einsetzbar. Das Kombinieren und Ergänzen von Workflowmodellen muß grundsätzlich möglich sein. Denn jeder Anwender muß seine Produktion für sich optimieren und niemand wird erwarten, alle Workflowkomponenten von einem Anbieter zu erhalten. Wir müssen unsere Workflowlösungen in die bestehenden IT-Infrastrukturen unserer Kunden einbringen und gleichzeitig die verschiedensten Informationen aus den vorhandenen Systemen auswer-



Jürgen Krebs, Client Solutions Executive InfoPrint Solutions, betont die große Bedeutung von Gesamtlösungen für seine Kunden.

ten. Mit unseren „Engines“ für den ProcessDirector können wir hier viele Anforderungen unserer Kunden abdecken, und außerdem stärkt uns in diesem Bereich die Zusammenarbeit mit anderen Spezialisten.

Warum sollten sich Kunden in dieser schwierigen Marktsituation für Drucksysteme von InfoPrint entscheiden?

Bevor ein Kunde investiert, muß er verschiedene Fragen klären. An erster Stelle gilt es festzulegen, welche Produkte produziert werden sollen. Es geht für InfoPrint heute nicht mehr nur darum, Drucksysteme zu verkaufen, sondern vielmehr darum, dem Kunden eine individuelle Produktionslösung zu bieten. Ein Anbieter wie InfoPrint muß seinen Kunden heute Gesamtlösungen anbieten, die das ganze Spektrum abdecken können. Dazu gehören Software, Hardware und ihre Wartung ebenso wie Services, mit denen der Kunde rundum versorgt wird.

Wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch, Herr Krebs.