

Interview mit Dr. Markus Rall, Geschäftsführer Polar

„Man muss die Basis im Blick behalten“

Die diesjährige drupa hat gezeigt, dass der Offsetdruck nach wie vor sehr lebendig ist und auch der Digitaldruck weiter wächst. Polar ist in beiden Bereichen mit seinem Produktportfolio sehr gut aufgestellt und profitiert von der allgemein hohen Investitionsbereitschaft. Wir sprachen mit Dr. Markus Rall, Geschäftsführer von Polar, über neue Märkte, hoch veredelte Produkte und die Aufgabe, über den Trend zu immer größeren, hoch automatisierten Lösungen nicht die kleineren und mittelständischen Betriebe aus den Augen zu verlieren. Schließlich machen sie nach wie vor den Großteil des Marktes aus und müssen sich mit ihren Bedürfnissen und Anforderungen auch im angebotenen Portfolio wieder finden können.

Welches Resümee ziehen Sie aus der drupa 2016?

Die diesjährige drupa war von einer durchweg positiven Stimmung gekennzeichnet, die mit einer deutlich höheren Investitionsbereitschaft als noch in den vergangenen Jahren einherging. Dies war auch für Polar sehr deutlich zu spüren. Die Druckereien haben nach einer langen Zeit der Depression nun ihren Weg gefunden, sich stabilisiert und teilweise neu orientiert. Unrentable Bereiche wurden abgestoßen oder neue Geschäftsfelder hinzugekauft und es ist ihnen vielfältig gelungen, neue Produkte zu entwickeln oder neue Kunden zu akquirieren. Dieser Konsolidierungsprozess war sowohl schmerzhaft als auch notwendig und scheint nun in



Dr. Markus Rall, Geschäftsführer Polar

den meisten Bereichen durchschritten. So konnten wir neben einer Vielzahl von Solo-Maschinen auch etliche Schneid- und Stanzsysteme vom Stand weg verkaufen und darüber hinaus auch viele weitere interessante Projekte anstoßen.

Was mir verstärkt aufgefallen ist, ist die Konzentration auf immer größere und hoch automatisierte Drucklandschaften. Natürlich möchte man auf einer drupa zeigen, was man als Hersteller alles in Superlativen gedacht realisieren kann, doch man darf dabei die Basis der Kundschaft nicht vergessen, und dies sind in der Regel nach wie vor die kleineren Betriebe. Natürlich ist mit Blick auf Industrie 4.0 und maximaler Automatisierung eine gewisse Unternehmensgröße vorausgesetzt, um dies auch wirtschaftlich umsetzen zu können. Doch wenn sich die kleinen Druckereien auf den drupa-Ständen nicht mehr von den großen Druckmaschinenherstellern repräsentiert sehen, drängt man sie förmlich in den Digitaldruck. Dies spiegelt sich auch in den Besucherzahlen wider. Ist Ihnen bewusst, was über 80% internationales Publikum eigentlich heißt? Die Drucker und die Menschen, die die Maschinen bei uns im Land bedienen, sind in Düsseldorf gar nicht mehr vertreten.

Dabei war die drupa früher für jeden aus der Branche obligatorisch und ein gern erfülltes Muss. Dies hat sich massiv geändert, und damit hat die Messe auch etwas eingebüßt, das früher charakteristisch für sie war: Sie verkörperte eine Messe für die gesamte Druckbranche. Heute wird es vielen Druckereien schwer fallen, sich hier auf breiter Front noch wieder zu finden.

Bei Polar ist das anders: Wir verlieren die kleinen Betriebe nicht aus den Augen und wissen, dass sie die Kundenbasis für die meisten Systemanbieter bilden. Wir haben bewusst darauf geachtet, dass wir nicht nur unsere hoch automatisierten High-end-Lösungen ausstellen und in den Mittelpunkt rücken, um zu zeigen, was mit Hilfe unserer Maschinen alles realisiert und automatisiert werden kann, sondern wir haben natürlich jede Menge Maschinen im Angebot, die realistisch auch bei den kleinen und mittelständischen Betrieben regulär ihren Einsatz finden können.

Daher haben wir auf unserem Stand einige spannende Lösungen gezeigt, die sich perfekt an den Bedürfnissen kleinerer Betriebe ausrichten, wie beispielsweise unsere hydraulischen Schneidemaschinen für das Halbformat, die D 56, D66 und die D80, die ja auch durchaus im digitalen Umfeld angesiedelt werden. Hierbei handelt es sich um kleine, kostengünstige Maschinen, deren Investitionsgröße zwischen 15.000 und 20.000 Euro liegt und damit auch für kleinere Unternehmen absolut erschwinglich sind. Darüber hinaus haben wir beispielsweise auch unsere 78er Gussmaschine präsentiert, die ebenfalls klein, andererseits aber sehr robust ist und eine Lebensdauer von 20 bis 30 Jahren erreicht.

Mit dem neuen Laserschneider Digicut beschreitet Polar ein neues Terrain. Wie sieht der Weg für Polar künftig aus?

Wir haben uns entschieden, neben unseren beiden Kernkompetenzen Schneiden und Stanzen ein neues Geschäftsfeld zu erschließen. Wir schneiden mit unseren Messern so zuverlässig, dass wir uns als Weltmarktführer etabliert

haben. In diesem Segment sind wir dominant, verfügen über eine ausgezeichnete Position und haben sehr viele Maschinen im Markt platziert, für die wir ein durchweg positives Feedback erhalten. Das klassische Schneidesegment bildet unser solides Fundament und unsere Basis. Ebenfalls in unserem Portfolio enthalten sind unsere bewährten Stanzsysteme. Auf der drupa haben wir unser hoch automatisiertes LabelSystem DC-11plus vorgeführt. Es bewältigt ein immenses Volumen und erstellt Päckchen mit 500 bis 1.000 Etiketten mit einer Geschwindigkeit von 24 Päckchen pro Minute und dies 24 Stunden am Tag. Diese Etiketten – beispielsweise für Getränke – machen nach wie vor 95% des Marktanteils aus. Dies darf man bei dem Hype um die digitale Etikettenproduktion on demand nicht vergessen. Heute stehen die smarten Anwendungen zwar eindeutig im Fokus, aber von der gängigen Praxis auf breiter Front sind sie bislang weit entfernt.

Mit unserem Laserschneider Digidcut wollen wir nun den nächsten Schritt unternehmen und unser Lösungsangebot um eine Maschine für den variablen Schnitt erweitern. Wir sehen für das digitale Laserschneiden einen zukunftssträchtigen Markt, mit dem wir in der Branche neben dem geraden Schnitt und dem Stanzen ein neues Segment adressieren. Bei der Konzeption und Entwicklung unseres Laserschneiders haben wir uns zunächst auf eine Lösung für kleinere Betriebe konzentriert und bieten mit dem Digidcut Eco eine Lösung, die für kleine Auflagen und besondere Materialien konzipiert ist. Ich bin davon überzeugt, dass es absolut sinnvoll ist, mit einer neuen Technologie zunächst einmal klein einzusteigen, um damit selbst Erfahrungen in der Praxis zu sammeln,

damit dieses erworbene Know-how dann anschließend bei der Konzeption einer größeren Maschine mit einfließen kann. Wir bekommen von den kleineren Betrieben einen sehr gezielten Überblick, worauf es im Einzelnen ankommt und von diesem Input, der direkt aus der Praxis stammt, hat dann auch unsere Folgemaschine für größere Auflagen profitiert.

Die Reaktionen auf unseren neu vorgestellten Prototypen Digidcut Pro, der für die industrielle Produktion von kreativen Veredelungen ausgelegt wurde, sind sehr positiv. Natürlich ist diese Lösung zunächst teurer, doch die Produkte, die sich damit fertigen lassen, lassen sich auch zu einem höheren Preis veräußern, weil sie sich von der breiten Masse abheben. Was mich jedoch überrascht hat war die Tatsache, dass nicht sofort jeder verstanden hat, das unsere Digidcut für eine besondere Form der Veredelung konzipiert wurde. Es gab tatsächlich Kunden, die mich gefragt haben, was denn am Schneiden Veredelung sei. Doch unser neuer Laserschneider soll ja nicht mit regulären Schneidemaschinen konkurrieren. Das digitale Schneiden mit Laser eröffnet neue Möglichkeiten einer erhöhten Wertschöpfung, da mit der Digidcut Produkte entstehen, die es so zuvor noch nicht gab. Dienstleister, die diese Produkte anbieten, setzen sich erfolgreich vom restlichen Markt ab und geraten auf diese Weise nicht in die gefürchtete Preisspirale, sondern können diese hoch veredelten Produkte zu einem Preis mit entsprechend hoher Marge veräußern. Und damit eröffnet sich für die Druckdienstleister ein großer und vor allen Dingen lukrativer Markt.

Herr Dr. Rall, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch.

INNOVATIONEN AUS DEM HAUSE POLAR

Polar hat auf der drupa vom Solo-Schneidmaschinen über das CuttingSystem 200 bis hin zum automatisierten CuttingSystem Pace eine große Auswahl an Lösungen für Akzidenzdrucker, Weiterverarbeitungsbetriebe und Digitaldrucker vorgestellt. Für Etikettendruck, die Wert auf exzellente Schneidgenauigkeit bei höchster Produktivität legen, wurde das LabelSystem DC-11plus für die hochautomatisierte Inline-Produktion von gebündelten Stanzetiketten gezeigt. Hierbei wird das Etikettenmaterial zunächst mit einem Polar Schnellschneider als Streifen vorgeschnitten, dann übernimmt der Schneidautomat Polar Autocut 25plus die Streifen und schneidet jeweils zwei Streifen in einzelne Nutzenpakete. Über die automatische Nutzenzuführung werden die beiden Nutzen getrennt und einzeln vor den Stanzstempel geführt. Der Stapel wird dann vom Stanzstempel durch die Stanzform gedrückt und erhält seine vorgegebene Form. Nach dem Stanzen werden die Nutzenpakete automatisch in den Einnutzenbündler BDplus geschoben und gebündelt.

Mit der Schneidmaschine Polar D 115 hat das Unternehmen sein Portfolio der hydraulischen Schneidmaschinen nach oben erweitert. Neben dem hydraulischen Messerantrieb zeichnet sich die Schneidmaschine durch ihre robuste Bauweise mit optimiertem Gussständer und Blechverkleidung aus. Der verwindungsfreie Maschinentisch besitzt eine rostfreie Oberfläche und Luftdüsen, sodass ein einfaches Materialhandling gewährleistet ist. Die Schneidmaschine D 115 richtet sich an Digitaldrucker und Akzidenzdrucker, die nur gelegentlichen Schneidbedarf haben.

Nach der erfolgreichen Markteinführung des Digidcut Eco im letzten Jahr wurde die Familie der Laserschneider nun um den Digidcut Pro erweitert. Während der Digidcut Eco für kleine Auflagen konzipiert ist, wurde der Digidcut Pro für die industrielle Produktion entwickelt. Beim Digidcut Pro wird das Material automatisch über einen Flachstapelanleger in die Schneidzelle geführt und dort „on-the-fly“ gelasert. Damit ist der Digidcut Pro für hohe Auflagen ausgelegt und spricht Druckereien und Veredelungsbetriebe an. Polar hat mit der Digidcut-Familie interessante Lösungen für die kreative Veredelung konzipiert. Mit dem Laser lassen sich filigranste Konturen in verschiedenste Materialien arbeiten.



Besonders groß war das Interesse beim Digidcut Eco und dem Digidcut Pro. Neben der Faszination für die Technik des Schneidens mit Laser waren die Kunden von den vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten beeindruckt.