

Höhere Effizienz, geringere Maintenance und straffere Workflows im Zeitungssektor

Weitere Anpassung im Zeitungsmarkt

Knapp 5.000 Besucher nahmen auf der World Publishing Expo 2018 die Gelegenheit wahr, sich über innovative Technologien für das Zeitungsgesamt zu informieren. In Berlin drehte sich in diesem Jahr alles rund um die Themen Kostenreduktion, ausgefeilte Workflows und längere Lebenszyklen für die gesamte Hardware. Wir haben für unsere Leser eine Auswahl interessanter Lösungen für eine noch effizientere Produktion im Zeitungsgeschäft zusammengestellt.

Anlässlich der World Publishing Expo 2018 wartete **Fujifilm** mit zwei neuen Lösungen für den Zeitungsdruck auf, die die Zeitungsproduktion im Rahmen des Superia-Programms rentabler gestalten sollen. Ziel des Superia-Systems ist die Senkung des Arbeitsaufwands, des Material-, Energie- und Wasserverbrauchs und der Abfallproduktion im Offsetdruck. Im Akzidenzdruckmarkt hat das System seit seiner Einführung großen Erfolg. Diese Zielsetzung gilt dem Unternehmen nun auch für den Zeitungsdruck. Besonderes Augenmerk liegt hierbei auf einer verbesserten Automatisierung und der Reduzierung von Materialverbrauch und Makulatur.

Als Teil dieser Initiative präsentiert Fujifilm zwei neue Module für den Elara 5-Workflow: den Elara Production Planner und Elara PDF. Mit dem Elara Production Planner können Zeitungsausgaben basierend auf im Elara 5-System erstellten Maschinenkonfigurationen geplant werden. Software-Drucker-Schnittstellen sind oftmals extrem teuer, sodass mitun-



Der Elara 5 Production Planner 6 von Fujifilm sorgt direkt für Maschinenkonfiguration und Vorlagenerstellung, wodurch der Workflow alle erforderlichen Informationen erhält.

ter die Schnittstelle sogar mehr kostet als die gesamte Workflow-Software. Solche kostenintensiven Systeme werden fortan nicht mehr benötigt. Der Elara Production Planner sorgt direkt für Maschinenkonfiguration und Vorlagenerstellung, wodurch der Workflow alle erforderlichen Informationen erhält. Außerdem automatisiert er die Seitenpaarung, Zylinderkorrektur sowie die Stapelung und Sortierung der Druckplatten.

Bei Elara PDF handelt es sich um ein neues Tool für alle gängigen Plattformen zur Überprüfung, Reparatur und Normalisierung von PDF-Dateien vor der Produktion. Viele Zeitungsdruckereien erhalten PDF-Dateien von externen Stellen. Diese können Fehler aufweisen, etwa Bilder im RGB-Format, dünne Linien, falsche Versionen, fehlende Schriften, Bilder mit niedriger Auflösung oder überdruckten Text, die vor der Verwendung korrigiert werden müssen. Elara PDF findet und behebt solche Probleme nach Möglichkeit und benachrichtigt den Anwender über die Benutzeroberfläche oder per E-Mail. Das vielseitige System bietet außerdem Preflight-Funktionen, Bildverbesserung, Funktionen zur Druckfarbeneinsparung, PDF-Flachrechnen, Anti-Aliasing und vieles

mehr. Zudem wird auch eine Version mit dem schnellen und umfassenden Elara Rip angeboten.

Ein weiteres Highlight verkörperte das jüngste Mitglied der VMAX-Familien. Nach der Einführung eines innovativen Palettenladesystems für das Luxel VMAX 400-CTP System auf der letzten World Publishing Expo, stellte Fujifilm dieses Jahr die Konzept-Ausführung des Luxel VMAX 600 vor, das einmal das schnellste CTP-Gerät auf dem Markt werden soll. Mit Hilfe modernster Lasertechnologie und optimaler Ladetechnik arbeitet das Gerät mit einer rasanten Geschwindigkeit.

Während Hersteller von Stanz- und Abkantsystemen und Auswascheinheiten damit immer noch kaum Schritt halten können, zeigt das Luxel VMAX 600, was bei der Rohplattenbelichtung für Geschwindigkeiten möglich sind. Fujifilm nahm die Messe in Berlin zum Anlass, um das Kundeninteresse für die künftige Einführung als ein kommerzielles System zu sondieren.

„Bessere Automatisierung und maximale Effizienz sind und bleiben für Fujifilm wichtige Ziele bei Innovationen für unsere Zeitungskunden. Mit den Neuheiten in unserem Superia-Angebot sind noch mehr Automatisierung und Produktionseffizienz bei

gleichzeitiger Minimierung der Umweltbelastung möglich. Fujifilm möchte Zeitungsdruckereien in einem hart umkämpften Markt helfen, weitere Fortschritte bei der Produktionsoptimierung und Gewinnmaximierung zu erzielen“, fasst Yasunobu Nishiyama, Senior Vice President, Graphic Systems Division, Fujifilm Europe, zusammen.

Koenig & Bauer stellte in Berlin sein Portfolio von der Highend-Rotation bis zum Digital Service vor. Auf dem 100 qm großen Messestand präsentierte das Unternehmen seine breite Produktpalette, sowie in der „Active corner“ neue Serviceprodukte für eigene und Fremdmaschinen (durch die Tochtergesellschaft PHS). Aufgrund geringerer Neuinvestitionen und dem älter werdenden Maschinenbestand steigt der Servicebedarf seit Jahren kontinuierlich an. Neben den klassischen Serviceleistungen von Koenig & Bauer wie Retrofits, Maschinenumzüge oder Upgrades interessieren sich immer mehr Kunden für „Digital Services“. Von Augmented Support über die MobileConsole

bis hin zur digitalen Analyse der Pneumatiksysteme bietet Koenig & Bauer hier eine Vielzahl von Produkten an.



MobileConsole: ein industrietaugliches Tablet als vollwertiger mobiler Leitstand mit allen Bedienfunktionen. Bediener und das Wartungspersonal können von jeder Position aus Einstellungen an der Maschine verändern oder anpassen.

Für proaktives Handeln entwickelt Koenig & Bauer bereits Algorithmen der künstlichen Intelligenz und Optimierungsmethoden. Mit denen lassen sich Datenstrukturen identifizieren, um ungeplante Ausfälle frühzeitig zu erkennen, zu vermeiden und erforderliche Wartungen planbar zu gestalten. Dieses Pilotprojekt wurde den Messebesuchern durch Livedemonstrationen veranschaulicht.

Das neu fusionierte Unternehmen **manroland Goss** präsentierte im Rahmen der World Publishing Expo seine kundenspezifischen Lösungen sowie neue Geschäftsmodelle und Strategien für die moderne Zeitungsproduktion. manroland Goss hat große Anstrengungen unternommen, um die geeignetsten Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die die Verlage heute benötigen, um sich den aktuellen Markterfordernissen besser anpassen zu können. Das Unternehmen verbindet Engagement für vereinte Spitzenleistung im Zeitungs-Rolldruck, Mailroom, Finishing-Lösungen, Automatisierung und Service mit klaren globalen Vorteilen. Der Zusam-



XEIKON

Less reaction. **BE
AHEAD**

**BE
AGILE** More action.

menschluss von manroland web systems und Goss International ermöglicht eine globale Marktpräsenz, eine breite Produktpalette, technologische Spitzenleistungen, langfristige umfassende Kundenbetreuung und E-Commerce im Rollendruckmarkt. Insgesamt konzentriert sich das Unternehmen auf vier Hauptgeschäftsfelder: System Solutions, Engineered Solutions sowie Service und E-Commerce Solutions. Das zusammengeschlossene Unternehmen setzt seine erfolgreichen strukturellen und technologischen Entwicklungen wirksam bei der Entwicklung neuer Produkte um und bietet umfassende Aftermarket-Produktangebote sowie die Entwicklung einer Lean-Business-Struktur in Übereinstimmung mit den Markttrends, um so eine starke Geschäftsplattform für die Zukunft aufzubauen.

System Solutions: Hoch automatisierte Druck- und Nachverarbeitungsanlagen führen zu einem nachhaltigen Erfolg in den Druckprozessen von heute. Zur Gewährleistung effektiver Qualitätsniveaus und der Minderung von Makulatur setzt manroland Goss weiterhin den Schwerpunkt auf die Entwicklung und Herstellung von Druckanlagen, die den bestehenden Produktionsbedürfnissen seiner Kunden entsprechen und neue Geschäftsmodelle ermöglichen. Systemlösungen von manroland Goss werden unterstützt durch zertifizierte Gebrauchtmaschinenangebote sowie Umzüge von Druckanlagen.

Engineered Solutions: manroland Goss legt den Schwerpunkt auf die Nutzung der gemeinsamen Expertise seiner Ingenieure und Techniker, die mechanische, automatisierte und Clo-

sed-Loop-Lösungen für alle Arten und Marken von Rolldruckanlagen erarbeiten.

Service Solutions: Mit der wachsenden Präsenz seiner internationalen Servicezentren hat manroland Goss ein noch dichteres Netz zur umfassenden Unterstützung seiner Kunden geschaffen. Das Unternehmen strebt an, höchstes Niveau durch effizienten Service, wettbewerbsorientierte Preisgestaltung für Ersatzteile und Arbeitsleistungen, erfahrenen Tele-Support und Dienstleistungsverträge zu liefern.

E-Commerce Solutions: Die MARKET-X B2B Online-Plattform gibt Zulieferern und Händlern die Möglichkeit, ihren Kunden ein „One-Stop-Shopping“-Erlebnis zu bieten. MARKET-X ist ein Handelsplatz für alle Lieferanten der Druckindustrie mit effizienter Logistik.

IM GESPRÄCH MIT ALEXANDER WASSERMANN, CEO VON MANROLAND GOSS WEB SYSTEMS

Wie ist die Startphase manroland Goss bis dato verlaufen?

Besser als erwartet. Der endgültige Zusammenschluss hat ein wenig länger Zeit in Anspruch genommen als erwartet, da es sich um einen relativ komplizierten Deal handelte. Doch der größere Zeitrahmen hat uns letztendlich auf operativer Basis dabei geholfen, uns noch besser auf den Zusammenschluss vorzubereiten.

Wir haben einige Veränderungen geplant und in den ersten zwei Monaten auch schon vieles umgesetzt. Derzeit beschäftigen wir uns mit zwei Hauptthemen: den Standorten und der Länderorganisation. Mit Blick auf die Standortfrage, haben wir entschieden, dass vom großen amerikanischen Produktionsstandort keine neuen Druckmaschinen mehr geliefert werden und die gesamte Produktion in Augsburg konsolidiert wird. Dies ist ein notwendiger und logischer Schritt, da zwei Standorte bei einem schrumpfenden Markt nur mit unnötigen Kosten behaftet sind. Natürlich geht mit diesem Schritt zwangsläufig auch eine Veränderung der Personalstruktur in den USA einher.

Der zweite große Aspekt ist die Umstrukturierung der Länderorganisation. Hier existieren naturbedingt einige Überlappungen und wir sind derzeit damit beschäftigt, neue Zuständigkeiten zu bündeln. Diese Umstrukturierung soll bis Ende dieses Jahres abgeschlossen sein und für mehr Effizienz und Klarheit sorgen.

Welcher Stellenwert kommt heute noch dem Neumaschinengeschäft zu?

Als zusammengeschlossenes Unternehmen sind wir derzeit ca. 300 Mio. Euro groß und beschäftigen ungefähr 1.000 Mitarbeiter. Davon macht das Neumaschinengeschäft ungefähr ein Drittel aus. Die übrigen 200 Mio. Euro entfallen auf den gesamten Aftersalesmarkt. Dies stellt aktuell das treibende Geschäft dar und war auch der ausschlaggebende Grund für unseren Zusammenschluss.

Welche Trends sehen Sie derzeit?

Ein Blick auf die internationalen Trends in der Druckindustrie zeigt, dass alle Marktsegmente vor den gleichen Herausforderungen stehen: sinkende Auflagenzahlen, verstärkte Versionierung, individualisiertere Inhalte sowie starke Regionalisierung und Personalisierung. Diese Anforderungen verlangen mehr Flexibilität im Produktionsprozess, aber auch bei den Produkten selbst, hinsichtlich Format, Papierqualität, Paginierung, Sonderwerbeformen sowie zielgruppenspezifischen Ausgaben und Eigenschaften. Ich glaube, dass diese Branche nach wie vor über einen deutlichen Spielraum verfügt, um ihre Produktion noch effizienter zu gestalten. Das bedeutet jedoch nicht unbedingt, immer auch den gesamten Bereich der Wertschöpfungskette in Eigenregie abzudecken. Dies ist nur in einem wachsenden Markt sinnvoll. In einem schrumpfenden Markt wie dem Zeitungssektor kommt es in erster Linie darauf an, sich möglichst auf die Fixkosten zu beschränken, die man für die Herstellung seines Produktes benötigt. So muss man sich als Zeitungsdrucker nicht auch



Alexander Wassermann

noch die Instandhaltung des Drucksaaß auf die eigenen Fahnen schreiben. Hierbei handelt es sich um keine Kernkompetenz der Druckereien, sondern entspricht vielmehr unseren Kernkompetenzen als Druckmaschinenhersteller, zumal wir auch die Synergien besser nutzen können. Auch wenn es sich noch um ein sehr junges Geschäftsmodell handelt, verfolgen wir das Dienstleistungskonzept der outgesourceten Instandhaltung derzeit sehr intensiv und sehen hier für die Zukunft ein großes Potenzial.

Ein weiteres neues Konzept, von dem wir uns viel versprechen, ist unser neues Store Konzept, das sich aktuell noch im Aufbau befindet. Langfristig soll so eine führende B2C-Plattform für Druckereien entstehen, über die unsere Kunden alle erforderlichen Materialien beziehen können.

Herr Wassermann, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!