

Das Traditionsunternehmen marks-3zet bewahrt sich den Blick über den eigenen Tellerrand

marks-3zet erfindet sich neu

Mit dem Namen marks-3zet assoziiert man in erster Linie die wasserlose Offsetdrucktechnologie, doch das Unternehmen hält ein wesentlich breiteres Produkt- und Serviceportfolio bereit. Neben verschiedenen Unterlagematerialien für ein optimales Druckresultat im Offsetdruck gehören auch UV-Farben und -Lacke sowie Platten und Drucksaalchemikalien zum Angebot. Darüber hinaus wartet marks-3zet mit eigenen, modular konfigurierbaren Entwicklungsmaschinen, einem effizienten Platten-transportsystem sowie einem umfangreichen digitalen Workflow-System für die Druckvorstufe auf.

Von jeher sieht marks-3zet sein Metier im Aufspüren von technischen Trends und von Marktveränderungen, um diese dann in innovative Lösungen umzusetzen. Entstanden sind die 3 Zs in den 1950er Jahren und standen ursprünglich für Zylinderaufzüge, Zwischenpapiere und Zurichtseiden. In den 80er Jahren griff das Unternehmen die Idee des wasserlosen Offsetdrucks auf, die es bis zur Marktreife weiterentwickelte und marks-3zet zum europaweit ersten Anbieter der wasserlosen Offsetdrucktechnologie machte. Als Erfinder und weltweiter Marktführer für kalibrierte Unterlagensbogen und Lieferant von selbstklebenden Unterlegfolien mit Farbenordnung bietet das Unternehmen seinen Kunden weltweit eine vielfältige Produktpalette und umfassende Services in Zusammenarbeit mit seinen Systempartnern an.

Neben der Koordination und Weiterentwicklung der Geschäftsfelder



marks-3zet hat in seinen Räumlichkeiten einen zentralen Show Room und ein Demo Center des rgf rund um den digitalen Etikettendruck mit Lösungen von Epson, OKI und UniNet eröffnet.

Unterlagematerialien, Farben und Lacke, Platten und Drucksaalchemikalien sowie Druckvorstufe und Workflow-Software sieht Geschäftsführer Ralf Schmidt seine Aufgabe zusätzlich darin, marks-3zet auch in neuen Segmenten zu etablieren, da der Markt im Basisgeschäft in den letzten Jahren vermehrt Einbußen verzeichnen musste.

DIE BASIS SICHERN

„Derzeit richten wir in unserer Unternehmensstrategie zunächst den Fokus darauf, unser Bestandsgeschäft zu sichern. Historisch bedingt bilden die Unterlagensbogen unser Kerngeschäft, doch dieser Markt erodiert in Europa, zumal der Wettbewerb mittlerweile stark zugenommen hat. Nichtsdestotrotz halten wir uns in diesem Segment relativ stabil, indem wir beim Export, beispielsweise nach Südostasien und Russland, expandieren. Auch das wasserlose Offsetgeschäft gestaltet sich schwierig, doch ich habe eine ausgezeichnete Vertriebsmannschaft mit an Bord und unser Team ist qualifiziert im gesamten Druckprozess. Dank seines umfassenden und fundierten Know-hows in den Technologien können wir die Kunden sehr individuell beraten. Die Insolvenz eines der Hauptlieferanten, der Firma Könings, war für uns eine große Heraus-

forderung, die wir dadurch erfolgreich meistern konnten, dass wir im Rahmen eines Asset-Deals große Teile des Anlage- und des Umlaufvermögens sowie der Rechte an Maschinen der Könings GmbH übernommen haben. Damit ist marks-3zet ab sofort in der Lage, Originalteile für Könings-Entwicklungsmaschinen anzubieten und sämtliche Wartungen und Reparaturen durchzuführen. Somit werden die Produktionsprozesse von Könings Kunden abgesichert, die nach der Insolvenz des Unternehmens keinen Service mehr erhalten konnten. Ebenso bieten wir in Zukunft weiterhin Entwicklungsmaschinen für den Wasserlosoffset-Bereich an“, schildert Ralf Schmidt.

Mit Blick auf den wasserlosen Offsetdruck sieht Ralf Schmidt die Technologie bei weitem unterschätzt. Schließlich bietet sie Anwendern den Vorteil, sehr hohe Auflagen bei einer minimalen Makulaturrate zu produzieren, da – anders als im klassischen Offsetdruck – nicht die perfekte Farb-Wasser-Balance erzielt werden muss.

„In erster Linie kommt der wasserlose Offsetdruck heute im Zeitungsmarkt und im Labeldruck zum Einsatz. Doch während sich das Cortina-Zeitungsgeschäft mit einigen Neuinstallationen gut entwickelt, hat das Wasserlos-Verfahren

ren im Labelsegment einen schweren Stand, da es hier neben dem Flexodruck seit einiger Zeit vermehrt auch mit dem Digitaldruck konkurrieren muss“, so Ralf Schmidt. „Eigentlich wäre der wasserlose Offsetdruck im hochqualitativen Bereich, wie beispielsweise dem Kunstdruck, optimal angesiedelt. Doch mit der Entscheidung zugunsten dieses Verfahrens geht natürlich auch eine spezielle Ausrüstung, beispielsweise eine Kühlung an der Offsetmaschine, einher. Eine Zusatzinstallation an der Maschine lässt jedoch viele potenzielle Kunden zurückschrecken, daher ist es nicht so leicht, diesen Markt zu entwickeln. Dennoch bin ich mir sicher, dass sich für dieses Verfahren noch Märkte und Anwendungsfelder finden, die dieses Segment ausweiten werden.“

STRATEGISCHE ERWEITERUNG UM DEN DIGITALDRUCK

Um dem aktuellen Negativ-Trend der traditionellen Druckbranche strategisch entgegenzuwirken, hat das Unternehmen sein Angebot um den Vertrieb von Digitaldruckmaschinen im Einstiegssegment für den Labelbereich ausgeweitet und ist Mitglied des rgf geworden. Vor kurzem wurde in den Räumlichkeiten in Mülheim an der Ruhr extra ein eigener Demoraum des rgf für die digitale Etikettenproduktion eingerichtet.

„Ursprünglich hatte marks-3zet zwei Hauptgeschäftsfelder: Als Erfinder und weltweiter Marktführer für kalibrierte Unterlagenbogen vertreibt marks-3zet diese in Europa und ausgewählten internationalen Märkten. Das zweite Hauptgeschäftsfeld ist der Vertrieb von wasserlosen Druckplatten (Toray) und Spezialfarben in ausgewählten europä-

ischen Ländern. Hinzu kommen Prepress-Lösungen für den wasserlosen Druck. Digitaldruckmaschinen für den Etikettenmarkt und digitale Dienstleistungen bilden heute eine neue und somit die dritte Säule des Produktportfolios von marks-3zet. Unser Plan sieht vor, die Anteile, die uns im Geschäft mit dem wasserlosen Offsetdruck wegfallen, durch die Erweiterung unseres Portfolios im Digitaldruck zu kompensieren“, erläutert Ralf Schmidt.

SPANNENDE NEUE MÄRKTE ABSEITS DES DRUCKSEKTORS

Doch die Pläne des Geschäftsführers sind noch weitaus ambitionierter. Neben einiger spannender Technologien, die im Laufe des Jahres für den Druckmarkt noch weiter ausgebaut werden sollen, werden auch einige smarte Ideen umgesetzt, die jenseits der Printbranche platziert werden sollen und die sich die langjährigen Erfahrungswerte des Unternehmens im Bereich der Papierverarbeitung zu Nutze machen: „Meine Vision besteht darin, marks-3zet in ganz neue Bereiche hinein zu entwickeln. Ein Standbein ist der Vertrieb einer eigenen LED-Leuchte für Farbabstimmische. Hierfür haben wir eine vollkommen kalibrierbare Lösung entwickelt, die zum einen günstiger als die Produkte des Wettbewerbs ist und zum anderen über eine bessere Farbraumwiedergabe mit einem CIE von 98 % (Lichtmessung im Normlicht) garantiert. Hier konnten wir bereits die ersten Leuchtsysteme erfolgreich im Markt platzieren, und ich bin davon überzeugt, hier künftig relevante Marktanteile gewinnen zu können.“

Darüber hinaus habe sich marks-3zet dazu entschieden, sein Produktportfo-

lio für den Drucksaal auszuweiten. Möglich werde dies durch das amerikanische Schwesterunternehmen, das bereits sehr erfolgreich in den USA Waschtücher für Gummituch- und Gegendruckanlagen verkauft. Und auch in Italien sei der Vertrieb bereits sehr zufriedenstellend angelaufen, sodass Deutschland nun ebenfalls nachziehen werde.

„Ich verfolge jedoch noch einige weitere spannende Projekte, die jenseits der Druckbranche angesiedelt sind, sich aber dennoch perfekt in unser Portfolio einfügen. So offerieren wir beispielsweise seit einiger Zeit in Kooperation mit einem Partnerunternehmen den 3D-Scan von Gebäuden. Dies kann beispielsweise für Museen oder Messestände sehr interessant sein und ich bin sicher, dass dieser Markt noch weitere interessante Anwendungsbereiche bereit hält, in denen sich diese Technologie innovativ einsetzen lässt. Ein weiteres spannendes Feld konnten wir aus unserem Know-how im Bereich der Papierverarbeitung erschließen: Wir haben ein Produkt für die Agrarindustrie entwickelt, das vorrangig Biobauern aber auch private Nutzer als Zielgruppe adressiert. Bei diesem Produkt handelt es sich um einen Unkrautschutz auf der Basis von Papier, das einfach über die Saat gelegt wird. Dies schützt den Boden zum einen vor der Austrocknung und bewahrt zum anderen vor Unkraut. Das Handling ist dabei denkbar einfach: Das Papier wird punktuell aufgestochen, die Pflanze wächst durch das Papier und nach zwei bis drei Monaten fängt das Papier an zu verrotten. Dieses Papier ist zu 100 % kompostierbar und kann einfach untergepflügt werden, da es sich um ein reines Naturprodukt handelt, das keine chemischen Rückstände hinterlässt. In den USA erzielen wir mit diesem Produkt heute bereits eine halbe Mio. Dollar Umsatz. Daher haben wir nun begonnen, dieses Papier auch bei unseren Papierlieferanten in Deutschland produzieren zu lassen“, berichtet Ralf Schmidt und resümiert abschließend: „Ich sehe die Zukunft von marks-3zet in einer gesunden Balance mit dem traditionellen Geschäft – sprich Unterlagenbogen und wasserlosem Offsetdruck – in Kombination mit neuen Geschäftsfeldern wie dem Digitaldruck, dem Digital Asset Management und zukünftigen Märkten, wie beispielsweise der Agrarindustrie und dem 3D-Sektor.“



Mit einem Unkrautschutz auf der Basis von Papier konnte marks-3zet ein weiteres spannendes Feld aus seinem Know-how im Bereich der Papierverarbeitung erschließen.