

Proaktiv in die Zukunft

Seit nunmehr über 50 Jahren sind die großformatigen Bogenoffsetmaschinen aus Radebeul weltweit etabliert. Wir sprachen mit Ralf Sammeck, Segment-Vorstand Sheetfed und CDO der Koenig & Bauer AG, über Perspektiven im Verpackungsdruck, Einbußen im Akzidenzgeschäft, Herausforderungen durch die Corona-Auswirkungen und Koenig & Bauers erfolgreiches Geschäftsmodell, das den Kunden stets vorausschauend im Blick behält.



Ralf Sammeck, Segment-Vorstand Sheetfed und CDO der Koenig & Bauer AG

Welche Auswirkungen hat der Shutdown der Weltwirtschaft bislang auf Koenig & Bauer und schaffen Sie es, Ihren Kunden auch in dieser Zeit die notwendigen Services anzubieten?

Natürlich spürt auch Koenig & Bauer den Shutdown und seine Folgen. Was mich jedoch positiv überrascht hat, ist, dass wir trotz der besonderen Lage einen respektablen Auftragseingang verzeichnen können. Dies liegt sicherlich in erster Linie darin begründet, dass größere Unternehmen, die insbesondere in der Verpackungsindustrie aktiv sind, gerade in der Corona-Krisen-Zeit besonders gefragt sind. Druckereien, die für die Lebensmittel- und die Pharmaindustrie arbeiten, sind besonders gut ausgelastet, da die Nachfrage hier aktuell entsprechend groß ist. Durch den derzeitigen Aufwind ihres Geschäftes profitieren wir natürlich ebenfalls.

Koenig & Bauer hat bereits vor ein paar Jahren den Grundstein für seine Strategie, den Verpackungssektor zu forcieren, gelegt. Diese Strategie haben wir sehr konsequent verfolgt, und dies zahlt sich jetzt positiv aus. Koenig & Bauer ist in der Verpackung sehr stark aufgestellt, und die ersten Monate in diesem Geschäftsjahr sind unter den derzeitigen

Rahmenbedingungen de facto sehr viel besser, als ich es erwartet hatte. Wie es in den kommenden Monaten weiter gehen wird, bleibt abzuwarten und lässt sich unter den derzeitigen Voraussetzungen einfach nicht abschätzen.

Ein wesentlicher Faktor unseres Erfolgs liegt sicherlich darin begründet, dass viele Verpackungskonzerne längerfristig planen. Wir haben einige Kunden in der Verpackungsbranche, die im Moment an ihre Kapazitätsgrenzen gelangen. Hier ist unser Service und Support besonders gefragt, um sie bei wichtigen Aufträgen zu unterstützen. Dies spiegelt sehr deutlich die derzeit hohe Auftragslage und Auslastung dieser Kunden wider.

Ganz anders sieht es derzeit natürlich bei unseren Kunden aus dem Akzidenzbereich aus. Sie sind von den Corona-Auswirkungen und den damit verknüpften Beschränkungen wesentlich härter betroffen. Koenig & Bauer ist sowohl im Label- als auch im Akzidenzbereich sehr stark aufgestellt. Aktuell haben drei der weltweit größten Labelproduzenten in Koenig & Bauer als Systemlieferant für den Druck und die Weiterverarbeitung investiert. Unsere Strategie, uns als Systemlieferant im Markt zu positionieren, trägt auch hier langfristig Früchte.

Im Bereich Faltschachtel ist Koenig & Bauer der einzige Lieferant, der derzeit ein vollstufiges System – angefangen vom Druck über das Stanzen bis hin zum Ausbrechen – anbietet. Und unsere Maschinen produzieren natürlich auch im Mittelformat mit höchster Geschwindigkeit und Performance.

Auch im Akzidenzbereich inklusive Web-to-Print ist es uns gelungen, unseren Marktanteil in Europa stark auszubauen. Mittlerweile haben die führenden Web-to-Print-Anbieter konsequent auf unser Equipment umgestellt. Dieser Erfolg liegt sicherlich darin begründet, dass unsere Workflow- und MIS-Lösungen die besten ihrer Klasse sind und unsere Achtfarbenmaschine mit Wendung für die 4 über 4-Produktion nach wie vor die unerreichte Benchmark im Bereich Speed und Rüstzeiten verkörpert.

Der rigorose Lock-down in den verschiedenen Ländern hat für einige unserer Kunden natürlich massive Auswirkungen, da bereits bestellte Maschinen, die jetzt geliefert werden sollten, nicht installiert werden können und es hier entsprechend zu unvermeidbaren Verzögerungen kommt. Auch die Aufrechterhaltung unseres Servicegeschäftes gestaltet sich insgesamt schwieriger – sei es aufgrund der länderspezifischen Auflagen oder der betriebseigenen Vorgaben und Vorsichtsmaßnahmen, die Teile unserer Kunden präventiv erlassen haben. Mitunter ist die Einreise in die Länder untersagt oder wir erhalten aus betrieblichen Vorgaben nur noch Zutritt zu Druckereien, wenn es zum worst case gekommen ist und unser Service aufgrund eines Maschinenausfalls zwingend erforderlich ist. Zwar ist der gesamte proaktive Service, den wir sonst intensiv betreiben, um die Verfügbarkeit der Maschinen konstant hoch zu halten und Ausfälle zu vermeiden, unter den gegebenen Rahmenbedingungen anspruchsvoller, dennoch sind wir auch in diesem Bereich bestrebt, kreative Lösungen für die aktuellen Herausforderungen im Sinne unserer Kunden zu finden.

Ein Aspekt, der sich in diesem Zusammenhang jedoch ausgezahlt hat, sind

unsere zahlreichen Initiativen im Bereich der Digitalisierung. Die mit der Digitalisierung einhergehenden Vorteile sind jetzt deutlich zu spüren. Durch unsere digitalen Technologien, wie z.B. Visual-PressSupport, die wir mittlerweile weltweit im Einsatz haben, sind wir in der Lage, unsere Techniker und unsere Kunden über Remote Services zu führen, um das explizite Problem an der Maschine zu beseitigen. Dieses Konzept hat sich gerade in der aktuellen Krisensituation mehr als bewährt.

Mir ist es persönlich sehr wichtig, auch in diesen Zeiten stets nah am Kunden zu sein. Daher sind wir noch einen Schritt weiter gegangen und haben darüber hinaus unsere bereits vorhandene 24/7-Hotline massiv ausgeweitet. Unter dieser Hotline stehen nicht mehr nur Elektroniker zur Verfügung, sondern auch Mechaniker und Verfahrenstechniker, die für unsere Kunden jederzeit ansprechbar sind und bei neuen Herausforderungen unterstützen, anleiten und beraten können. Diesbezüglich haben wir ein durchweg positives Feedback von unseren Kunden erhalten, denn der Fern-Support, den wir auf diesem hohen Niveau leisten, ist unter den aktuellen Bedingungen ein riesiges Plus und in der jetzigen Situation nicht mehr wegzudenken.

Der Service ist ein wesentlicher Aspekt, doch wie sieht es mit der Verfügbarkeit benötigter Ersatzteile aus?

Die Ersatzteilversorgung stellt selbstverständlich ebenfalls ein überaus bedeutendes Thema dar. Wir empfehlen speziell abgestimmte Komponenten und Ersatzteile, die unsere Service-Ingenieure mit dem Kunden angepasst an seine speziellen Bedürfnisse zusammenstellen. Diese proaktive Haltung und das planvolle Vorausdenken im Sinne unserer Kunden erfährt ebenfalls viel Zuspruch. Auf dieser Basis funktioniert die Ersatzteilversorgung speziell in Verbindung mit der ausgeweiteten Hotline reibungslos.

Selbstverständlich profitieren in dieser akuten Notlage nicht nur diejenigen Kunden von unseren zusätzlichen Services, die mit uns zuvor einen entsprechenden Vertrag abgeschlossen haben. Auch all diejenigen, die bis dato noch nicht unsere Onlineservices und Digitalisierungstools genutzt haben, können auf Wunsch jederzeit problemlos und kurzfristig freigeschaltet werden. Diesen

Schritt haben wir unternommen, um wirklich jedem Kunden in dieser kritischen Situation helfen zu können. Schließlich ist es unser vorrangiges Ziel, dass alle unsere Kunden möglichst unbeschadet durch diese Krise gelangen.

Daher stellen wir auch die Remote Services – also die Möglichkeit über unsere Hotline Support und erweiterten Service zu erhalten – allen Kunden zur Verfügung. Außerdem zeigt sich nun auch ein Umdenken bei vielen Kunden hinsichtlich der Digitalisierung und Vernetzung des Maschinenparks. Der Mehrwert für diese Leistung wird unter den erschwerten Bedingungen auch den einstigen Skeptikern deutlich. Generell wird die Digitalisierung jetzt noch stärker vorangetrieben, denn ihre weitreichenden Möglichkeiten erlauben es unseren Kunden, die Produktivität der Maschinen weiterhin auszuschöpfen.

Um stets mit unseren Kunden in engem Kontakt zu bleiben, hat Koenig & Bauer darüber hinaus eine Community Plattform bereit gestellt, über die der Kunde mit uns sehr unkompliziert kommunizieren kann. Hier lassen sich ganz aktiv Erfahrungen austauschen oder konkrete Services anfragen. Das Timing für diese Plattform hat sich im Nachhinein als perfekt erwiesen, und wir sind froh, diese Möglichkeit des Austauschs bereits vor einigen Monaten in die Märkte eingeführt zu haben.

Welche Ziele verfolgt Koenig & Bauer mit dem Performance 2024-Programm?

Das Performance 2024-Programm ist für Koenig & Bauer ein wichtiger Baustein, um als Konzern auch zukünftig gut aufgestellt zu sein. Koenig & Bauer verfügt auch aus finanzieller Sicht über ein überaus solides Fundament, und dies wollen wir langfristig erhalten. Wir haben die konjunkturellen Unsicherheiten der letzten Jahrzehnte erlebt, daher ist es unser primäres Ziel, unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere wirtschaftliche Stärke nachhaltig auszubauen. Aus diesem Grund haben wir das Performance 2024 Programm geschaffen. Mithilfe dieses Programmes soll es uns gelingen, die Kostenbasis weiter zu reduzieren, die Produktionskosten weiter zu optimieren und die Kräfte im Konzern sinnvoll zu bündeln. Mithilfe dieser Maßnahmen wollen wir künftig unabhängiger und unempfindlicher gegenüber Konjunkturschwankungen werden.

Das Wichtigste für Koenig & Bauer ist, dass der Konzern finanzstark bleibt. Um dies sicherzustellen, waren wir über die letzten Jahrzehnte immer sehr proaktiv unterwegs. So haben wir bereits frühzeitig in der Finanzkrise erfolgreich damit begonnen, Koenig & Bauer für zukünftige Aufgaben vorzubereiten, was leider auch mit schmerzhaften, aber notwendigen Einschnitten verbunden war. Damit ist es uns jedoch gelungen, uns personell so aufzustellen, dass das Verhältnis zwischen Markt- und Unternehmensgröße in harmonischer Relation zueinander steht.

Welche Bedeutung hat der großformatige Offset- und Verpackungsdruck für Koenig & Bauer?

Koenig & Bauer hat massiv in den Großformatdruck investiert und die Produkte für dieses Segment kontinuierlich so weiterentwickelt, dass wir heute mit unseren Lösungen in der Industrie unstrittig die Benchmark bilden. Natürlich kommt es uns zu Gute, dass kürzlich ein Marktbegleiter aus diesem Segment herausgetreten ist. Wir sind in diesem Segment der unangefochtene Marktführer, entsprechend schwierig war es daher auch für den Wettbewerb, Fuß in diesem Markt fassen zu können.

Koenig & Bauer hat aus technologischer Sicht gezeigt, dass wir in diesem Bereich sehr stark aufgestellt sind und hier eine immense Erfahrung mit einbringen können. Der großformatige Offsetdruck ist hier am Standort Radebeul schlichtweg unsere Domäne. Dies sehen wir auch fortwährend durch unsere Kunden bestätigt, die stetig weiter in unsere Lösungen investieren.



Mit eigenen Entwicklungen, Akquisitionen und Kooperationen hat sich Koenig & Bauer Sheetfed zum One-Stop-Shop-Partner im Wachstumsmarkt Falt-schachteln entwickelt.

Das Großformat stellt für Koenig & Bauer ein ganz wesentliches Segment dar, in das wir auch zukünftig noch weiter investieren werden, um das Produktportfolio organisch weiterzuentwickeln und unsere vorherrschende Marktposition zu halten. Unser Anspruch ist es, dass unsere Kunden die besten am Markt sind – und das können sie nur sein, wenn sie auch über das beste Equipment im Markt verfügen. Darin sehen wir bei Koenig & Bauer unsere vorrangige Aufgabe.

Neben den Druckmaschinen bietet Koenig & Bauer seinen Kunden im Verpackungsmarkt Stanzmaschinen und Faltschachtelklebmaschinen an. Welches Potenzial ergibt sich daraus für die kommenden Jahre?

Der Verpackungsdruck ist für Koenig & Bauer ein sehr bedeutendes Geschäft, das etwa 70 % des Konzernumsatzes ausmacht – Tendenz steigend. Wenn wir über den Verpackungsdruck sprechen, beinhaltet dies nicht nur die Druckmaschinen, sondern auch die Weiterverarbeitung. Wir haben hier mit deutlichen Synergieeffekten gerechnet, und dieses Konzept ist aufgegangen. Als ich vor rund sieben Jahren mit Kunden im Gespräch war, die unsere Verpackungsmaschinen im Einsatz hatten, kam immer häufiger die Nachfrage nach Leistungen jenseits der Druckmaschine. Primär galt das Interesse einer Stanze aus dem Hause Koenig & Bauer. Vor diesem Hintergrund war es mit unserer umfangreichen Kundenbasis eine naheliegende Idee, den Einstieg in das Postpress-Segment zu wagen. Diesen Schritt hat Koenig & Bauer mit der Übernahme von Iberica begonnen. Heute sind wir der einzige Hersteller, der für die Faltschachteln sowohl Flachbettstanzen als auch eine Rotationsstanze anbietet.

Wir haben sehr viel Geld investiert, um Ibericas vorhandenen soliden Maschinenpark noch weiter zu optimieren und an unseren eigenen technologischen Anspruch anzupassen. Daher bin ich auch sehr betrübt über die Verschiebung der drupa, denn in diesem Bereich hätte Koenig & Bauer sonst etwas sehr Beeindruckendes vorführen können. Doch wir planen derzeit für Mitte Juni ein Video-Event für unsere Kunden, mit dem wir sie live auf eine digitale Reise in die Welt des Drucks nehmen können. Im Zuge dieses Events werden wir auch mit zahlreichen span-

nenden Neuheiten, wie beispielsweise smarten Lösungen bei der Flachbett- und der Rotationsstanze, aufwarten.

Auch hinsichtlich unseres Angebots an Faltschachtelklebmaschinen bin ich sehr zufrieden: Seit unserer Beteiligung an Duran sind mittlerweile anderthalb Jahre vergangen. Bereits das erste Jahr war sehr erfolgreich, und das Geschäft nimmt spürbar weiter Fahrt auf. Sowohl für unsere Stanzen als auch unsere Faltschachtelklebmaschinen sehe ich daher noch ein riesiges Wachstumspotenzial.

Da wir für unsere Faltschachteldrucker die gesamte Produktionskette abdecken – angefangen von der Druckmaschine über das gesamte Postpress-Segment inklusive stanzen, falzen und kleben – haben wir auch den Workflow entsprechend durchgängig konzeptioniert. Dies unterstreicht eine unserer wesentlichen Philosophien: Wir denken in gesamten Prozessen und fokussieren deutlich über die Druckmaschine hinaus.

Mit der VariJET 106 steht ein digitales Drucksystem für den Kartonagendruck in den Startlöchern. Wann wird das System in den Markt eingeführt und für welche Anwendungen und Zielgruppen ist die VariJET 106 interessant?

Das Konzept für die VariJET, die mittlerweile im Joint-Venture Koenig & Bauer/Durst weiterentwickelt wird, haben wir ja bereits auf der letzten drupa vorgestellt, dabei jedoch stets betont, dass wir erst dann mit diesem Produkt auf den Markt treten, wenn es über einen TCO verfügt, der für unsere Kunden interessant ist. Der Markt zeigt sehr deutlich, dass nicht jede Digitallösung auch zwangsläufig wirtschaftlich sinnvoll ist. Daher haben wir uns ausführlich Gedanken gemacht, welche Lösung für unsere Kunden von wirtschaftlichem Interesse sein kann und standen diesbezüglich im regen Austausch mit Interessenten.

Die Basismaschine von Koenig & Bauer in Kombination mit dem SinglePass-Drucksystem von Durst bringt weitreichende Vorteile mit sich: Zum einen bietet sie eine hohe Druckqualität, die auch für unsere Faltschachteldrucker verkäuflich ist, und zum anderen stellt sie ein hybrides Konzept bereit. D.h., Druckdienstleister sind mit dieser Lösung nicht länger gezwungen, eine rein digitale Maschine zu erwerben, sondern verfügen über eine Kombinationsmaschine. Die VariJET lässt sich mit Lack-

werken ausrüsten, es können aber auch ein oder mehrere Offsetdruckwerke integriert werden. Dies hat den Vorteil, dass man bei Aufträgen mit großem Flächendruck das Offsetwerk nutzen kann. Diese Möglichkeit wird von unseren Kunden extrem positiv bewertet, weil sie gerade im Faltschachteldruck immer wieder an die Grenzen der Wirtschaftlichkeit des Digitaldrucks stoßen. In der Kombination mit dem Offsetwerk stellt die VariJET eine Lösung dar, die für viel mehr Kunden wirtschaftlich interessant ist und ihnen die notwendige Agilität und Flexibilität ermöglicht.

Seit kurzem sind Sie zusätzlich für die Koordination der digitalen Transformationsprozesse im gesamten Konzern verantwortlich. Was wird sich hier in den nächsten Jahren für Koenig & Bauer bzw. Ihre Kunden verändern?

Die Digitalisierung war immer schon mein Steckenpferd, daher freue ich mich über diese zusätzliche Aufgabe. Die digitale Transformation bei Koenig & Bauer bedeutet natürlich auch eine Transformation der Kultur. Ganz wichtig ist hierbei, dass man von außen nach innen denkt. Das bedeutet, dass man die Perspektive des Kunden einnehmen muss. Nur so können wir abschätzen, was richtig für ihn ist und wie wir einen Mehrwert generieren können, damit er im Markt erfolgreicher ist. Unter Berücksichtigung dieser „Außensicht“ haben wir versucht, unsere Geschäftsmodelle dahingehend auszurichten, sodass wir heute viel enger mit unserem Kunden verbunden sind. Wir sorgen für die erforderliche Transparenz in seiner Produktion und schaffen mit digitalen Lösungen einen Mehrwert, unterstützen ihn bei der Unternehmensführung wirtschaftlicher zu arbeiten und am Ende profitabler und erfolgreicher zu sein.

Die Kundenperspektive ist jedoch nur das eine, das andere ist die Transparenz innerhalb unserer eigenen Produktionsstätten. Denn die Digitalisierung bietet auch Koenig & Bauer die Chance, die eigenen Prozesse effizienter zu gestalten, um künftig noch professioneller zu arbeiten. Dies beinhaltet auch den proaktiven Serviceanspruch für unsere eigenen Produktionsstätten, und wir werden diesbezüglich auch künftig unsere Lieferanten verstärkt fordern.

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