

Interview mit Michael Frings und Marc Willmann, Riso Deutschland

Hoch produktiv und zuverlässig

Mit dem Highspeed-Produktionsdrucker Valezus T2100 hat Riso vor rund anderthalb Jahren ein leistungsstarkes Inkjet-Duplexsystem für den variablen Datendruck auf den Markt gebracht, das in punkto Flexibilität und Hochverfügbarkeit ein breit gefächertes Klientel nachhaltig überzeugt hat. Wir sprachen mit Michael Frings, Business Development Manager PPS Market bei Riso Deutschland, und Marc Willmann, Product Line Manager bei Riso Deutschland, über ein anspruchsvolles, aber dennoch erfolgreiches Geschäftsjahr und die geeigneten Nischen für das leistungsstarke Drucksystem, das sowohl als Re-Print Lösung oder für Kleinauflagen als auch bei großen Druckjobs mit professioneller Endverarbeitung überzeugt.

Covid-19 hat viele Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr nachhaltig ausgebremst. Inwieweit haben sich die Pandemie-bedingten Einschränkungen auf Ihr Geschäft ausgewirkt?

M. Frings: Interessanterweise hat uns Covid-19 so gut wie gar nicht ausgebremst. Natürlich gab es einige deutliche Einbrüche in Märkten, die quasi von jetzt auf gleich stillgelegt wurden wie beispielsweise Schulen oder die öffentliche Hand, doch es ist uns gelungen, diese Einbußen in anderen Märkten wie dem Konzernbereich im produzierenden Gewerbe zu kompensieren.

Mit der Markteinführung unserer High-Speed-Inkjetlösung Riso Valezus T2100 vor rund anderthalb Jahren haben wir ein leistungsstarkes System für den Produktionsdruck auf den Markt



V.l.: Michael Frings, Business Development Manager PPS Market bei Riso Deutschland, und Marc Willmann, Product Line Manager bei Riso Deutschland

gebracht, das vor allem durch seinen niedrigen TCO, seine hohe Produktivität und seine Flexibilität überzeugt. Hinsichtlich der Verkaufszahlen haben wir inzwischen einen Stellenwert erreicht, der sogar die ursprünglich geplanten Verkaufszahlen übersteigt.

Natürlich hat Covid-19 bei einigen Druckereien in Bezug auf die Auslastung erbarmungslos zugeschlagen, so dass das Thema Investitionswilligkeit hier verständlicherweise ein Stück weit hinten angestellt wurde. Nichtsdestotrotz haben wir diese Zeit genutzt, zahlreiche neue Kontakte zu knüpfen, da durch den erzwungenen Freiraum auch die erforderliche Zeit bei den Unternehmen gegeben war, sich ausführlich mit neuen Lösungen und Technologien zur Optimierung oder Ausweitung ihres Geschäfts auseinanderzusetzen. Seit Anfang des Jahres nehmen für uns die Präsenztermine bei den Kunden wieder zu, und wir merken, dass wir das, was wir zuvor dort an Planung und Beratung gesät haben, jetzt ernten können.

M. Willmann: Die Akzeptanz für unseren Valezus T2100 ist sehr groß. Wie groß hat uns alle auch überrascht, obgleich wir natürlich wussten, wie gut diese Maschine ist. Positiv überrascht hat uns die Bereitschaft der Kunden,

von ihren alten, eingefahrenen Bahnen abzuweichen und auch mal in andere Bereiche und Anwendungen einzutreten.

Corona hat für uns im Vertriebsprozess und mit Blick auf verkaufte Maschinen nicht stattgefunden. Wir hatten auch keine Lieferengpässe. Ende des Jahres gab es ein kurzzeitiges Tintenproblem, das jedoch nicht daher resultierte, dass wir zu wenig Tinten auf Lager hatten, sondern dass die Kunden plötzlich anfangen, Tinten überproportional zu bevorraten, weil sie vor Engpässen und daraus resultierenden Produktionsausfällen Angst hatten.

Wo liegen konkret die Gründe für den hohen Zuspruch für den Valezus T2100 bei Ihren Kunden? Und welches Klientel adressieren Sie mit dem System?

M. Frings: Die hohe Akzeptanz für unser Flaggschiff liegt zunächst darin begründet, dass die einstige „Verpönteheit“ insbesondere im Mid-Bereich mit Inkjet zu arbeiten, heute längst der Vergangenheit angehört. Der Trend geht auf breiter Front in Richtung Inkjet, und die Kunden stehen dieser Technologie heute sehr offen gegenüber. Die Gründe, die explizit für den Valezus sprechen, sind zum einen seine hohe Geschwindigkeit, seine Hochverfügbarkeit und natürlich der Umweltgedanke, der in Deutschland immer mehr Akzeptanz findet. Die von Riso entwickelte Kaltdrucktechnologie reduziert den Energiebedarf der Systeme erheblich und garantiert dennoch eine hohe Druckgeschwindigkeit. Im Gegensatz zu Lasermaterialien auf Tonerbasis, setzt der Valezus T2100 kein Ozon im Arbeitsbereich frei. Die Umgebungsluft wird somit nicht verschmutzt.

Wir adressieren mit diesem System zunächst Hausdruckereien, Versicherungen und Dienstleister im Transaktions- bzw. Transpromotions-Bereich. Darüber hinaus haben jedoch mittlerweile auch klassische Druckereien erkannt, dass es neben ihrem ursprünglichen Geschäftsmodell auch andere Konzepte gibt, mit denen man Geld verdienen kann. Sobald ein potenziel-

ler Kunde einmal verstanden hat, welche Einsatzgebiete der Valezus T2100 abdecken kann, ist die Argumentation für dieses System nicht mehr schwierig, sodass auch zunehmend klassische Druckdienstleister zu unseren Kunden zählen. Wir müssen uns in Bezug auf die Themen Schwärzung, Buchstabenwiedergabe und Rasterung auf denjenigen Papieren, die wir mit dem Valezus T2100 verarbeiten können, nicht verstecken. Ganz im Gegenteil: Da kann gerne jeder Drucker seinen Fadenzähler zücken und die Drucke kritisch begutachten. Das einhellige Fazit, das wir von Druckereien erhalten, lautet stets, dass unser Raster sehr ruhig ist und im tonerbasierten Digitaldruck nicht zu erreichen sei. Wir bekommen unter qualitativen Gesichtspunkten durchweg ein sehr gutes Feedback, zumal wir mittlerweile auch die Möglichkeit haben, auf eine wirklich namhafte Kundschaft wie beispielsweise Debeka oder Fiducia zu verweisen, wodurch uns sicherlich auch der Zugang zu einigen weiteren potenziellen Kunden erleichtert wird.

M. Willmann: Ein weiteres wichtiges Plus ist zudem seine geringe Stellfläche. Die Kunden finden keinen anderen Anbieter, der ihnen eine Geschwindigkeit von 320 ppm auf dieser geringen Stellfläche unter Verwendung einer regulären 220V-Stromversorgung und ohne die Installation für die Abluft oder die Klimatisierung ermöglicht.

Zu guter Letzt überzeugt sicherlich auch der Preis unserer Maschine, der sich je nach Konfiguration in einer Range von 180.000 bis 240.000 Euro bewegt – je nachdem, welche Datenströme der Kunde drucken möchte. Gleichzeitig sind wir in diesem Kostenrahmen der einzige Anbieter, der in der Lage ist, ein natives IPDS-RIP ohne Konverter anzubieten, welches problemlos Datenströme wie AFP, PDF und PS verarbeitet. AFP-Daten und IPDS-Flows werden bei unserer Lösung nach den vom AFP-Konsortium definierten neuesten IS/3- und MO:DCA-Standards arrangiert.

Bei welchen Anwendungen kann der Valezus T2100 besonders überzeugen?

M. Willmann: Das entscheidende ist, dass die Applikation passt. Für ein Unternehmen, das ausschließlich Hochglanzbroschüren, Flyer und Co. in seinem Produktportfolio anbietet, sind wir nicht der richtige Partner. Doch sobald der Kunde in Richtung NCR-Papierdruck geht, Transaktionsdokumente entsprechend fährt oder beispielsweise das klassische Gemeindeblatt produziert, sind wir genau der richtige Partner. Wichtig ist, dass man vorher explizit darüber spricht: Was muss das System leisten, wohin kann die Reise damit noch gehen, welche Applikationen sind damit möglich und lassen sich darauf verlagern?

M. Frings: Mit dem Valezus T2100 lässt sich ein Teil der Monochrom-Produktion auf eine Vollfarbproduktion umstellen, um Dokumenten eine höhere Wertigkeit zu verleihen. Das System ist perfekt für die Produktion von Rechnungen, Transaktionsberichten, personalisierten Mailings, Büchern, Bedienungsanleitungen, Schulungsmaterialien und Unternehmensdokumenten geeignet. Speziell das Segment Bedienungsanleitung ist sehr interessant. Das Produkt, das dort beschrieben wird, ist immer schnelllebig, sodass das Thema Geschwindigkeit hierbei den Ausschlag gibt. Der Valezus eignet sich perfekt, um schnell auf die neuen Gegebenheiten zu reagieren – zumindest als Zusatz. Denn es ist nicht immer so, dass wir eine andere Maschine zwangsläufig ersetzen möchten. In vielen Fällen haben wir den Einstieg in ein Unternehmen gefunden, um mit einer Zusatzmaschine die vorhandene Produktion zu erweitern. Ist diese erst einmal in Betrieb, folgt bei entsprechender Auftragsstruktur allerdings häufig eine Zweite.

M. Willmann: Der Valezus T2100 hält mit bis 19.200 A4-Seiten pro Stunde im Duplexdruck eine Geschwindigkeit und Hochverfügbarkeit bereit, die seinesgleichen sucht. Die Maschinen sind,

wenn sie in ihrem Einsatzgebiet arbeiten – und das muss man klar definieren – unschlagbar. Entscheidend ist, die Aufgaben, die sie erfüllen sollen, klar zu definieren und in 90 % der Fälle findet man auch die Möglichkeit, Aufträge von anderen Maschinen abzu ziehen, um unser System auch auszulasten.

Auch wenn Planbarkeit unter den derzeit gegebenen Voraussetzungen nach wie vor schwierig ist: Welche Perspektiven sehen Sie für die Zukunft?

M. Frings: Ein sehr bedeutendes Thema, das sich für uns derzeit abzeichnet, ist die Intensivierung der Zusammenarbeit mit 3rd-Party-Herstellern. Wir befinden uns aktuell mit sehr vielen Maschinenbauern in Gesprächen – angefangen vom Taschensortier bis hin zum hochspezialisierten Individualanbieter von Perforiersystemen oder Kartenproduzierenden Systemen. Der Vorteil, der für all diese Unternehmen in einer Kooperation mit uns liegt, besteht darin, dass wir zum einen auf einem relativ kleinen Stellplatz eine derart hohe Geschwindigkeit fahren können und zum anderen als einer der wenigen Hersteller in der Lage sind, uns auf die Geschwindigkeit der 3rd-Party-Systeme einzulassen. So kommen wir verstärkt zu spannenden Gesprächen und zu neuen Kontakten. Spezialanwendungen werden zunehmen und künftig ein großes Thema sein.

M. Willmann: Wir sind sehr stark darin, die passenden Nischen und Märkte für unsere Lösungen zu finden, und ein maßgeblicher Faktor für unseren Verkaufserfolg besteht sicherlich auch in unserem stets lösungsorientierten Ansatz. Wir schaffen Dinge beim Kunden, die sonst keinem anderen zuvor gelungen sind. So konnten wir beispielsweise für einen Kunden das dynamische Heften über IPDS realisieren – eine Aufgabe, die zuvor kein anderer Hersteller realisieren konnte. Das Team von Riso Deutschland entwickelt seine Maschinen beim Kunden vor Ort weiter und passt sie an neue Bedürfnisse an. Unsere Kunden wissen, dass wir ihnen zuhören und eine Lösung finden – auch außerhalb der Geschäftszeiten.

Herr Frings, Herr Willmann, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!



Mit dem Valezus-Produktionsdrucker können bis zu 19.200 A4-Seiten/h im Duplexdruck produziert werden.