

Interview mit Wolfgang Panter, Geschäftsführer DP Solutions, und Vertriebsleiter Uwe Niklas

# Der Service macht den Unterschied

DP Solutions hat seine Roadshow Anfang Februar bei Mimaki Deutschland in Hagen gestartet. Der rege Besucherstrom zeigte dabei deutlich, wie sehr die Branche darauf gewartet hat, sich endlich wieder live vor Ort über die neuesten Möglichkeiten des Digitaldrucks zu informieren. Wir sprachen mit Wolfgang Panter, Geschäftsführer DP Solutions, und Uwe Niklas, Vertriebsleiter DP Solutions, über spannende neue Anwendungsgebiete im 3D-Druck, Kundenbindung durch einen verlässlichen Service und Liefergarantien für Verbrauchsmaterialien sowie DP Solutions positive Erwartungshaltung für 2023.

Ein Blick in die Räumlichkeiten zeigt zahlreiche interessierte Besucher, intensive Gespräche und facettenreiche Applikationen. Haben Sie mit dieser hohen Resonanz gerechnet?

**W. Panter:** Wir sind über den enormen Zulauf natürlich sehr froh, der zeigt, dass das Interesse sehr groß ist und auch die gut frequentierten Workshops untermauern, wie groß das Bedürfnis in unserer Branche ist, sich endlich wieder jenseits von Webinaren und Online-Schulungen zu informieren, Applikationen gezielt zu testen und sich im direkten Austausch mit unseren Experten über die jeweiligen Technologien und ihre Möglichkeiten zu informieren.

**U. Niklas:** Ich bin wirklich beeindruckt, wenn ich sehe, wie viele wissenshungrige Leute nach Hagen gekommen sind. Bereits vor dem offiziellen Startschuss um 10 Uhr waren zahlreiche Interessenten vor Ort und brannten darauf, Print und seine Möglichkeiten endlich wieder mit allen Sinnen zu erfahren. Zudem genie-



**Wolfgang Panter, Geschäftsführer DP Solutions, und Uwe Niklas, Vertriebsleiter DP Solutions, freuen sich über die hohe Resonanz und zahlreichen intensiven Kundengespräche anlässlich der DP Solutions Roadshow bei Mimaki in Hagen.**

Ben Sie es natürlich, dass man sich endlich wieder persönlich um sie kümmert. Es sind immerhin drei Jahre vergangen, in denen das so nicht möglich war. Die hohe Resonanz untermauert, wie wichtig die direkte Interaktion untereinander und der unmittelbare Wissensaustausch sind. Davon profitieren nicht nur unsere Kunden, sondern wir als Unternehmen ebenso, indem wir ein direktes Feedback erhalten. Direkt am Puls der Praxis zu sein, von den Kunden zu hören, wo ihre Bedürfnisse liegen, was für sie interessant ist, welche neuen Anwendungen sie gerne umsetzen möchten – all das ist für uns von unschätzbarem Wert, um auch unseren eigenen Fokus anzupassen.

**Wo liegt der Schwerpunkt der Roadshow?**

**W. Panter:** Ursprünglich war diese Roadshow als reines 3D-Event geplant, da wir aktuell der einzige Mimaki 3D-Händler in Deutschland sind. Mit unserem Sitz im Schwarzwald liegen wir bekanntlich alles andere als zentral. Daher wollten wir mit einer 3D-Maschine hier im deutlich zentraler gelegenen Hagen auch Kunden aus dem Norden besser erreichen und ihnen so die Möglichkeiten bieten, sich über die beeindruckende Performance der 3D-Systeme aus dem Hause Mimaki zu informieren. Das Interesse diesbezüglich ist mittlerweile groß und deckt Segmente ab, die so zuvor für uns gar nicht vorstellbar waren. Doch mit dem Launch der neuen Digitaldrucksysteme von Mimaki haben wir uns dazu

entschieden, das gesamte Sortiment zu zeigen. Das Spektrum dieser Veranstaltung reicht daher vom Basisgeschäft bis zur Speziallösung.

**Welche Applikationen realisieren Ihre Kunden mit 3D-Druckverfahren?**

**W. Panter:** Die Anwendungsgebiete sind sehr vielfältig und breit gestreut. Eine spannende Applikation ist beispielsweise die 3D-Produktion von Anatomiemodellen gesunder sowie erkrankter Organe. Diese ersetzen teilweise die echten Asservaten. Während konservierte Organe irgendwann zerfallen, können die 3D-Modelle quasi ewig zum Lernen im medizinischen Bereich genutzt werden.

Dies ist hochgradig spannend, doch natürlich eine hoch spezialisierte Anwendung, die sich nicht häufig etablieren lässt. Wesentlich häufiger frequentiert wird jedoch die Produktion von 3D-Figuren oder Anwendungen im Modellbau und der Architektur. Insbesondere bei der Landschaftsarchitektur, wo komplette Baugebiete abgebildet werden sollen, die mitunter sogar modular konzipiert werden, erfreut sich der 3D-Druck zunehmender Beliebtheit. Denn trotz virtueller Animationen können sich die verantwortlichen Gremien häufig nicht vorstellen, wie ein geplantes Projekt hinterher tatsächlich aussehen soll. Ein plastisches Modell erleichtert diese Vorstellung erheblich und auch Änderungen lassen sich so besser mit einbinden. Wenn man sich die Alternative anschaut, bei der

Bauzeichner in aufwändiger Handarbeit diese Landschaften und Areale basteln, ist der 3D-Druck die deutlich elegantere Lösung und folglich in diesem Segment ein riesiges Thema.

**Wer realisiert diese 3D-Druck-Projekte? Spezialisierte Druckdienstleister oder übernehmen die Architekten diese Aufgabe selbst?**

**W. Panter:** Im Moment werden diese Projekte eher an entsprechende Dienstleister vergeben. Wir als DP Solutions fungieren hierbei ebenfalls als Dienstleister. Doch dies ist nur als Übergangslösung gedacht und wir wollen dieses Thema nicht forcieren, sondern wieder abgeben, weil wir zum einen nicht in Konkurrenz zu unseren Kunden stehen möchten und zum anderen auch kein Produktionsunternehmen sind. Wir haben uns zu Beginn dafür entschieden, um diese Technologie im Markt zu etablieren. Ein Schritt, der anfangs notwendig war, weil man Mimaki natürlich im grafischen Bereich kennt, das Unternehmen im 3D-Druck-Markt jedoch noch völlig unbekannt war und sich dort noch keinen Namen geschaffen hatte. Obwohl Mimaki eine sehr etablierte, hoch angesehene Marke ist, mussten wir in diesem neuen Segment wieder ganz von vorne mit den Basics anfangen.

Mimaki ist bekannt für Farbverbindlichkeiten, für Farbqualitäten und hat darüber den Einzug in den 3D-Druck quasi durch die Hintertür gehalten. Die Farbbrillanz der Mimaki 3D-Drucke ist überwältigend. Daher konkurrieren wir nun immer häufiger mit den etablierten Spielern im Markt, die ebenfalls einen farbigen 3D-Druck anbieten und toppen deren Ergebnisse durch unser Farbmanagement bei weitem.

**U. Niklas:** Letztendlich können wir im 3D-Druck als Pionier agieren. Dies ist allerdings sehr aufwändig und die Kundenberatung nimmt enorme Zeitressourcen in Anspruch. Diese muss man jedoch aufwenden, wenn man sich erfolgreich in diesem neuen Marktsegment positionieren möchte. Man muss mit einrechnen, dass sich dieses Engagement nicht sofort auszahlt, sondern erst mit den Jahren. Doch dann ist es einem gelungen, ein Standing und eine Marke zu schaffen.

**Welche Besonderheiten, die Sie hier vorstellen, sind abseits vom 3D-Druck noch hervorzuheben?**

**W. Panter:** Neben dem Anwendungsspecial für die Werbetechnik und Industrie stehen zum einen der Mimaki UJF-7151 plus II Flachbettdrucker und zum anderen die neuen Mimaki Systeme (C) JV330-160 im Fokus. Ein weiteres Highlight verkörpern die präsentierten Roboteranwendungen inklusive des Mimaki MDL Gateways. Mit der Automatisierungslösung, die wir mithilfe unseres Partners Deep Technologies realisiert haben, zeigen wir, wie ein kleiner Roboter eine Flachbettmaschine zuverlässig bestückt. Damit halten wir eine Lösung bereit, die dem nach wie vor aktuellen Thema Personal- und Fachkräftemangel gerecht wird und eine bezahlbare Antwort auf diese Problemstellung liefert. Die hier vorgestellte schlanke Konfiguration ermöglicht den Einstieg bereits in einem niedrigen fünfstelligen Bereich, spart Zeit und Personalkosten. In meinen Augen liegt hier die Zukunft, insbesondere dann, wenn man mehrere Maschinen nebeneinander betreibt. Dem Fachkräftemangel durch Automation zu begegnen wird langfristig der Weg aus dieser Problematik sein – ob es einem gefällt, oder nicht.

**Das Thema Verbrauchsmittelengpässe hat viele Betriebe in den letzten beiden Jahren gehörig auf Trab gehalten. Wie sind Sie mit dieser Problematik umgegangen?**

**W. Panter:** Auch bei unseren Kunden stellte der erforderliche Tintennachschub ein großes Thema dar, schließlich haben wir alle noch immer mit den Folgen der zusammengebrochenen Lieferketten im Zuge der Pandemie zu kämpfen. Um unseren Kunden ein verlässlicher Partner zu sein, haben wir daher unseren Bestand an Tinten und Ersatzteilen allein für den Bereich Mimaki in Relation von Ende 2020 zu Ende 2022 verzweieinhalbacht. Dieser Schritt wurde unabdingbar, um verlässlich liefern zu können. Eine Lieferunfähigkeit darf schlichtweg nicht passieren. Dies käme einer Katastrophe für jeden Kunden gleich und wir würden ihn verlieren. Man kann seine Kunden nicht trocken laufen lassen, daher haben wir unsere Lagerbestände deutlich angehoben und sind mit einigen unserer Kunden zudem vertraglich gesicherte Liefergarantien eingegangen.

**Welche Erwartungen haben Sie für 2023?**

**U. Niklas:** Wir merken schon deutlich, dass sich die Geschäftsmodelle in den

letzten drei Jahren verschoben haben. Wir betreuen zwar noch die gleichen Kunden, doch bei rund 10% haben die Eigentümer gewechselt. Hier hat die Pandemie deutliche Spuren hinterlassen. Dennoch konnte ich im Zuge unserer Roadshow wieder feststellen, dass die Stimmung im Markt trotz steigender Energiekosten deutlich positiver ist, als vielfach unterstellt wird. Gerade in den ersten Wochen dieses Jahres haben wir gute Geschäfte gemacht. Der Verkauf von Tinten und Verbrauchsmaterialien ist sogar besser als in den Jahren zuvor. Dies liegt sicherlich in unserer erweiterten Lagerhaltung begründet, durch die wir uns als verlässlicher Lieferant und Ansprechpartner erweisen konnten. Insbesondere die Verlässlichkeit fehlt häufig im Markt, und wer diese als Unternehmen garantiert und dies auch über die Jahre hinweg bewiesen hat, der hat auch Erfolg.

**W. Panter:** Ich stelle fest, dass die Nachfrage deutlich größeren Schwankungen als früher unterworfen ist. Die Ausschläge in beide Richtungen sind immens, doch durch unser erweitertes Lager konnten wir etliche neue Kunden gewinnen. Auch solche, die bis dato eigentlich mit ihrem Händler zufrieden waren, bis diese den Lieferengpässen geschuldet passen mussten. All diese Kunden werden uns mit Sicherheit erhalten bleiben, denn hierbei handelt es sich um einen Erfahrungswert, der sich nicht mehr rückgängig machen lässt.

Insgesamt sehe ich dem Jahr 2023 sehr positiv entgegen. Als Lösungsschmiede hören wir genau hin, welche Anforderungen benötigt werden und schaffen dafür die richtige Antwort. Wir beschäftigen beispielsweise eigens einen Mitarbeiter, der als Anwendungsexperte fünf Tage die Woche nichts anderes macht, als Muster und Demos zu produzieren, Materialien und Geometrien zu testen, Druckkopfabstände zu maximieren und eine konstant gute Qualität zu garantieren. Darüber hinaus verfügen wir über einen Pool bestens ausgebildeter Techniker und bieten zudem Fernwartung, Schulung der Leute vor Ort und Serviceleistungen via AR-Brillen. Stillstand in der Produktion ist immer verheerend, daher bieten wir ein umfassendes Servicekonzept, um die Produktionsfähigkeit unserer Kunden zu sichern.

**Herr Panter, Herr Niklas, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!**