

Interview mit Valerie Fünfgeld und Marc Willmann, Riso Deutschland

Die perfekten Nischen ausmachen

Riso Deutschland hatte in Luzern mit dem Valezus T2200 mit TagG Alpha Stream Controller, mit dem Riso ComColor GL mit SDD Finishing Lösung und dem Konzeptmodell Riso Valezus T1200 Single Step II gleich drei Neuheiten mit im Gepäck. Wir sprachen mit Valerie Fünfgeld, Marketing Managerin Riso Deutschland, und Marc Willmann, Product Line Manager Riso Deutschland, über passende Nischenmärkte sowie den Weg vom Konzeptmodell zur maßgeschneiderten Lösung durch den intensiven Austausch mit dem Kunden.



Valerie Fünfgeld, Marketing Managerin Riso Deutschland, und Marc Willmann, Product Line Manager Riso Deutschland

Mit welchen Erwartungen kommen Sie als Aussteller auf die Hunkeler Innovationdays?

V. Fünfgeld: Für Riso Deutschland stellen die Hunkeler Innovationdays in Luzern eindeutig eine der wichtigsten Messen dar, die wir in Europa haben, weil ausschließlich Fachpublikum vor Ort ist und die Entscheidungsträger diese Messe nutzen, um sich zu informieren. Die Besucher haben wirklich Interesse an Produktion und an großen, schnellen Maschinen. Daher sind wir hier genau richtig platziert. Die Qualität der Besucher ist sehr hoch, das haben wir bereits auf den letzten Hunkeler Innovationdays 2019 so erlebt, und es bestätigt sich auch dieses Mal: Unsere Erwartungen wurden diesmal noch übertroffen. Es herrscht ein reger Andrang und wir haben kontinuierlich Interessenten am Stand und geben zahlreiche Demos unserer Systeme. Man trifft hier die richtigen Ansprechpartner für genau den Markt, den wir mit unseren Maschinen adressieren wollen. Somit ist dies für uns genau die richtige Messe.

Wo genau sehen Sie Ihren Markt?

M. Willmann: Primär adressieren wir mit unseren Systemen ganz klar den Production Printing Markt und sehen uns entsprechend am besten im Transaktionsdruck platziert. Dieser Markt ist in Deutschland zwar seit geraumer Zeit ein bisschen schwieriger geworden, weil hier vorrangig die großen Player wie Paragon, Atuvia oder die Datev aktiv sind und zunehmend auch in den privaten Sektor eintreten, um ihre überschüssigen Kapazitäten zu decken. Hier einen Fuß in die Tür zu bekommen ist eine Herausforderung und gelingt letztendlich nur über den persönlichen Kontakt mit den richtigen Ansprechpartnern.

Wir wollen aber auch all die Unternehmen erreichen, die immer noch auf den Inhouseprint setzen, wie es uns vor drei Jahren bei der Debeka gelungen ist. In diesem Segment gibt es verschiedene hoch interessante Kunden, die alle selbst drucken. Man kommt über den normalen Vertriebsweg an solche Gesprächspartner nicht

heran. Eine Kaltakquise ist bei Konzernkunden in der Regel chancenlos. Doch genau diese Gesprächschancen eröffnen uns die Hunkeler Innovationdays: Hier trifft man auch zwanglos auf Triple-A-Kunden, man kann in Ruhe miteinander reden, seine Lösungen präsentieren und einander kennenlernen.

V. Fünfgeld: Neben dem Transaktionsdruck wollen wir künftig jedoch auch verstärkt im Bereich des digitalen Buchdrucks aktiv werden. Aus diesem Grund sind wir vor kurzem eine Partnerschaft mit SDD mit Inlinebookletmaking eingegangen. Das Ergebnis besteht in unserem Riso ComColor GL mit einer Finishing Lösung aus dem Hause SDD. Hierbei handelt es sich zunächst um eine kleine Lösung, doch in naher Zukunft werden wir auch eine große Lösung präsentieren. In punkto Buchbindung halten wir noch unseren Perfect Binder mit 3cm-Klebebindung bereit und fokussieren zudem die Produktion von Handbüchern – wahlweise als Manuals direkt beim Hersteller vor Ort

oder auch bei einem externen Dienstleister.

M. Willmann: Wir sind mit unserem Systemportfolio ganz klar auf bestimmte Nischenmärkte ausgerichtet und unsere Aufgabe besteht darin, diese Märkte auszumachen und mit unseren Lösungen zu besetzen. Bei Anwendungen mit einem hohen Textanteil, viel Schwarz zuzüglich ein wenig Farbe sind wir unschlagbar. Ebenso bei Handbüchern, insbesondere dann, wenn viel mit Rasterflächen gearbeitet und eine ruhige Farbdeckung benötigt wird. Wir haben hier vor Ort einige Exemplare als Druckmuster ausliegen, die zeigen, dass wir hinsichtlich des Rasters wirklich mit dem Offset vergleichbar sind. Unsere Lösungen sind nicht die eierlegende Wollmilchsau, sondern haben ein klar umrissenes Spektrum, in dem sie überzeugen, aber genau dort sind wir dann auch unschlagbar. Wenn die Applikation passt, profitieren beide Seiten davon. Man lernt enorm viel voneinander und wir entwickeln uns gemeinsam mit dem Kunden weiter. So haben wir beispielsweise bei der Debeka mit einer Konzeptmaschine, der T2 als erste Tandemmaschine begonnen und sie später vor Ort zur Vallezus umgerüstet. Im weiteren Verlauf haben wir den vakuumgeführten Doppeltrayeinzug und den Doubletraystacker ergänzt und somit quasi beim Kunden diesen Maschinentypen vom Konzept über die neue Marke bis hin zur Vollausstattung sukzessive entwickelt und ausgebaut.

V. Fünfgeld: Ganz nah am Kunden zu sein und ihm genau zuzuhören, darin besteht eine unserer wesentlichen Stärken. Die Debeka als Kunde gab uns die Möglichkeit, uns frei zu entfalten und nach nunmehr drei Jahren können wir wirklich sagen, wir passen perfekt mit unserer Lösung zu ihren konkreten Anforderungen und Bedürfnissen. Daher werden wir zum Ende des Jahres die ersten Maschinen auch gegen das Nachfolgemodell T2200, das wir auch hier in Luzern ausstellen, austauschen. Für uns ein perfektes Timing, denn so haben wir automatisch schon die ersten neuen Systeme ab Oktober im Feld stehen.

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

SCHNELLER UND FLEXIBLER: DER IMPRESSED WORKFLOW SERVER 3.0

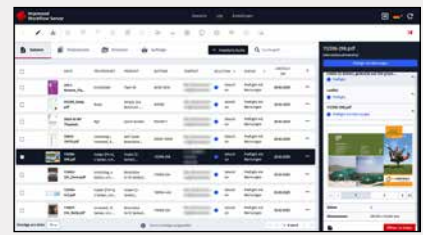
Impressed hat auf den Hunkeler Innovation Days die Version 3.0 ihres Impressed Workflow Servers (IWS) vorgestellt. Druckbetriebe arbeiten damit sehr viel effizienter und produktiver. Mit einer leistungsfähigeren Datenbank, der stark erweiterten Suche, der neuartigen Companion-App und zusätzlichen Optionen für die Kooperation mit anderen Anwendungen ist IWS in Version 3.0 nochmals schneller, intelligenter und flexibler geworden.

Wer die Effizienz und Produktivität seines Unternehmens steigern will, kommt um die Standardisierung und Automatisierung der Prozesse nicht herum. Das gilt natürlich auch für die Druckindustrie. Impressed bietet mit dem IWS eine Applikation, über die der gesamte PDF-Workflow in der Druckvorstufe automatisiert werden kann. IWS basiert ab Version 3.0 auf dem bewährten und leistungsstarken Datenbanksystem PostgreSQL. Das führt zu einem enormen Zugewinn an Geschwindigkeit. So ist beispielsweise die Anzeige der Previews nun um den Faktor 20 schneller. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass Änderungen an der Datenbankstruktur nun „on the fly“ durchgeführt werden können, und ein Neustart des Systems ist nicht mehr notwendig. Insgesamt ist der IWS noch robuster und zukunftsorientierter geworden.

Darüber hinaus wurde die Suchfunktion deutlich erweitert. So kann die Suche nun auf alle verfügbaren Metadaten ausgeweitet werden. Suchanfragen können gespeichert und später wieder aufgerufen werden. Zudem ist die Möglichkeit sehr hilfreich, Mitarbeitern Filter zuzuweisen, damit ihnen nur für sie relevante Daten angezeigt werden – auf diese Weise sehen beispielsweise Mitarbeiter an der Falzmaschine auf ihrem iPad nur Dateien, die den Status „Falzen“ haben.

Impressed hat eine native Companion-App entwickelt, die für Windows und macOS verfügbar ist. Mit dieser Zusatz-App können PDF-Dateien beispielsweise für Korrekturen aus IWS ausgecheckt und mit Adobe Acrobat bearbeitet werden. Beim Speichern werden sie automatisch wieder in IWS eingechekkt und weiter durch den Workflow geführt.

„Aus unserer täglichen Beratungstätigkeit und unseren Implementierungsprojekten wissen wir, was Druckereien brauchen, um ihre Betriebe zukunftssicher aufzustellen. Diese Erfahrung fließt in die Weiterentwicklung von IWS ein“, erläutert Florian Käsbaier, einer der IWS-Produktmanager bei Impressed. „Dabei ist es uns wichtig, dass die Druckereien



Die neue Version 3.0 des Impressed Workflow Servers bietet eine Reihe neuer Funktionen für die weitere Steigerung der Effizienz in der Druckvorstufe

nicht alles auf links drehen müssen. Daher setzen wir auf die technologische Offenheit von IWS, die wir von Version zu Version auch weiter ausbauen.“

Um den Unternehmen eine Modernisierung zu ermöglichen, ohne bestehende Lösungen über Bord zu werfen, wurde im IWS 3.0 auch die Zusammenarbeit mit anderen Anwendungen weiter optimiert. Ein Beispiel ist die Unterstützung der sogenannten Presigned-URLs. Damit haben andere Applikationen Lesezugriff auf Ressourcen in IWS. Auf diese Weise kann der IWS eine XIDF-Datei z.B. an Heidelberg Prinect übergeben. Diese enthält nicht nur alle Metadaten des Auftrags, sondern auch den Pfad zu den Produktionsdaten.

Ein weiteres Novum besteht darin, dass externe Applikationen jetzt den Status einer Produktionsdatei ändern können. Sinnvoll ist dies beispielsweise, wenn über einen Handscanner an der Schneidemaschine ein Barcode gescannt und dem IWS so der neue Produktionsstand mitgeteilt wird.

IWS 3.0 wartet mit einer ganzen Reihe zusätzlicher neuer Funktionen auf. So werden jetzt auch Varianten innerhalb eines Auftrags unterstützt. Nützlich ist dies beispielsweise bei Visitenkarten oder mehreren Sprachversionen eines Dokuments. Dateien, die ein manuelles Eingreifen erfordern, können im IWS 3.0 von Mitarbeitern reserviert werden. Außerdem werden Metadaten zu Dateien nun im PDF-Informationfeld angezeigt und sind damit besonders schnell ersichtlich. Ebenso praktisch ist, dass die Trim- und Mediabox in der neuen Version bereits in der Vorsicht angezeigt wird.

Eine Option, die häufig nachgefragt wird, besteht darin, dass Produktionsaufträge im IWS erstellt oder über ein MIS-System an den IWS vermittelt werden können, bevor die eigentliche Produktionsdatei zur Verfügung steht. Der IWS 3.0 legt dann sogenannte Dummy-Dateien an, die später einfach über die Benutzeroberfläche mit den Produktionsdaten ersetzt werden können.