

Interview mit Ingo Wittrock, Regional Director Marketing Central & Eastern Europe bei Ricoh

# Digitalisierung gezielt nutzen

**Ricoh hält für seine Kunden Lösungen bereit, die ihnen dabei helfen, ihr Geschäft auszubauen und ihre Betriebskosten durch eine umfangreichere Automatisierung und eine höhere Effizienz zu senken. Wir sprachen mit Ingo Wittrock, Regional Director Marketing Central & Eastern Europe bei Ricoh, über Ricohs erweitertes Portfolio für den grafischen Markt sowie für das Corporate Printing und Ricohs umfangreiche Expertise im Bereich Software und Workflowmanagement.**

*Welche strategische Ausrichtung verfolgt Ricoh im kommerziellen Printsektor und welche Schwerpunkte setzen Sie dort?*

Innerhalb der Sparte Ricoh Graphic Communications verfolgen wir natürlich mehrere Stoßrichtungen. Ein zentraler Fokus liegt dabei auf dem Highspeed-Inkjet-Geschäft. In diesem Marktsegment verfügen wir mit den jüngsten Updates und Erweiterung unseres Portfolios durch unser neues Highspeed-Inkjet-Drucksystem Pro VC400000 sowie die Einführung des digitalen Highspeed-Inkjet-Farb-Rollendrucksystems Ricoh Pro VC80000 und dem weltweit ersten B2-Einzelblatt-Inkjetdrucksystem mit Wendetechnik Pro Z75, das wasserbasierte Tinten verwendet, über Produkte im deutschen Markt, die nicht nur wettbewerbsfähig sind, sondern mit denen wir ganz klar in der Champions League spielen. Mithilfe der beeindruckenden Performance und dem weitreichenden Potenzial dieser neuen Systeme für den Highspeed-Inkjet wollen wir dem grundsätzlich rückläufigen Trend im Druckmarkt entgegenwirken und unsere Marktposition ausbauen. Primär konzentrieren wir uns dabei da-



*Ingo Wittrock, Regional Director Marketing Central & Eastern Europe bei Ricoh*

rauf, von der zunehmenden Verlagerung vom Offset in den Digitaldruck zu profitieren und dadurch auch in dem rückläufigen Druckmarkt deutlich zu wachsen. Dieses Wachstum markiert unser großes strategisches Ziel im Bereich Highspeed-Inkjet. Mit unseren Lösungen im Inkjet- und Tonerbereich unterstützen wir zusätzlich unsere Kunden bei dieser Transformation.

Doch von der Transformation des Offsetvolumens in den Digitaldruck profitieren wir nicht nur mit Blick auf unsere Highspeed-Inkjet-Systeme, sondern dieser Trend wird auch unseren großen Tonermaschinen einen deutlichen Auftrieb verleihen. Dies gilt insbesondere für unser Flaggschiff für hohe Volumina, die Ricoh Pro C9500 Serie, und in der Konfiguration mit der zusätzlichen 5. Farbstation auch für die Ricoh Pro C7500-Serie, unser kreatives Graphic-Arts-System für außergewöhnliche Druckerzeugnisse.

Ein weiterer strategischer Schwerpunkt ist und bleibt unsere bewährte Tonertechnologie. Mit unseren Toner-Systemen bedienen wir zwei unterschiedliche Märkte: Zum einen richten sich unsere Lösungen an die grafische Industrie und zum anderen an den klassischen Transaktionsdruck. Diese beiden heterogenen Märkte adressieren wir jeweils individuell über ihre unterschiedlichen Anwendungen und Anforderungen. Während die grafische Industrie primär auf die Themen Druck-

qualität und die Möglichkeiten der Individualisierungen ausgerichtet ist, platzieren wir unsere Systeme im Transaktionsdruckmarkt eindeutig über die Masse.

Unabhängig davon, auf welches Marktsegment wir hierbei blicken, ist die jeweils passende Hardware jedoch nur ein entscheidendes Element. Die jeweilige Software, die damit zum Einsatz gelangt, ist für den Erfolg und die Rentabilität des Geschäfts unserer Kunden jedoch mindestens genau so entscheidend. Daher ist es unser Ziel, den Gesamtmehrwert unserer Kunden auch dadurch zu erhöhen, dass wir ihnen zu jedem System auch eine passende Softwarelösung offerieren. Dies wird insbesondere mit Blick auf die konsequente Digitalisierung der Prozesse immer wichtiger.

*Wie gelingt es Ihren Kunden die Digitalisierung erfolgreich für ihr Printgeschäft zu nutzen und wie unterstützt Ricoh seine Kunden konkret bei diesem Schritt?*

In der Ricoh Graphic Communication Softwaresparte halten wir zahlreiche Tools und Lösungen bereit, mit denen wir den individuellen Anforderungen unserer Kunden gerecht werden können. Unsere End-to-end-Workflowlösungen für das Übertragen, Verwalten, Vorbereiten und Produzieren sorgen für automatisierte, datengesteuerte Workflows, die sowohl im Commercial als

auch im Corporate Printing Markt stets den Kunden in den Mittelpunkt stellen.

Unser Softwareangebot für das Commercial Printing Geschäft ist sehr breit gefächert und umfasst automatisierte Workflow Lösungen, Color Management und Services, Endverarbeitungs-Lösungen, Batchbetriebslösungen, Web-to-Print/Hybrid Mail, Variable Data Printing, kreative Anwendungen, integrierte Prepress-Lösungen, MIS, Smart Production Kontrollsysteme und ein Digital Output Management.

Was dies konkret bedeutet, kann ein markantes Anwendungsbeispiel eines unserer Kunden veranschaulichen, bei dem wir für ihn als einen namhaften, großen Online-Druckdienstleister das Batchbulding für die schnelle und hoch effektive Produktion von kleinteiligen Druckaufträgen im Online-Print Business realisiert haben: Hierbei galt es ein breites Produktportfolio mit vielen Ausführungen aufgrund unzähliger Varianten im Bedruckstoff, dem Format und der Endverarbeitung zu berücksichtigen. Hierfür muss die Produktion auf die verschiedensten Auftragsarten bei kleinsten Auflagen abgestimmt sein. Die Verarbeitung aller Auflagen im Digitaldruck bis SRA3 ist dabei voll automatisiert: Ausschießen, in sinnvollen Batches konsolidieren und dem Operator im Drucksaal als Produktionsauftrag zur Verfügung zu stellen. Auf diese Weise konnten die Produktions- und Rüstzeiten deutlich minimiert werden.

Ein weiteres anschauliches Beispiel, das verdeutlicht was unsere Digitalisierungslösungen im Commercial Print Markt alles abdecken können, ist die konsequente Prozessautomatisierung, die wir mithilfe unserer Softwarelösungen in unserem unternehmenseigenen RDC in Brackenheim realisiert haben.

Hier werden Kundenprozesse und Aufträge end-to-end an Bord geholt und konsequent automatisiert. Um zusätzliche Potenziale im Unternehmen frei zu setzen, werden gezielt Synergien erzeugt, um kleine Aufträge rentabel zu gestalten. Ein automatisiertes Tracking sorgt zudem für mehr Transparenz für die Kunden. In unserem Ricoh Document Center machen wir das Beste aus den Daten der Kunden, offerieren dort den Datenservice, Endlos- und Digitaldruck, die Weiterverarbeitung, Kuvertierung, Personalisierung und den Formulardruck. Dabei ist es unser vorrangiges Ziel, die Prozesse und die Kommunikation unabhängig vom gewünschten Kommunikationskanal effizienter zu gestalten. Derzeit decken wir im RDC ein Druckvolumen mit 12 Mio. Seiten pro Tag und bei der Kuvertierung mit 2,1 Mio Sendungen pro Tag ab.

Selbstverständlich halten wir auch für das Corporate Printing Segment zahlreiche Lösungen für eine weitreichende Automatisierung und Digitalisierung der vorherrschenden Prozesse bereit. So haben wir beispielsweise für eine Stadtverwaltung eine Automatisierung von Fachverfahren umgesetzt. Dort werden PDF-Dateien ausgelesen und Regeln angewendet, die auf Dokumenteninformationen basieren. Dazu zählen beispielsweise das Hinzufügen von Kuvertiersteuerzeichen, QR-Codes, OMR Marken, Logos, zusätzliche Seiten und Inhalte, etc.

Darüber hinaus haben wir einige Kommunen, Universitäten und Dienstleister auf ihrem Weg von der Hausdruckerei zum Dienstleistungszentrum durch eine Investition in einen Webshop unterstützt. Zudem haben wir auch für eine Reihe namhafter großer Unternehmen die Infrastruktur aufge-

baut und für eine übergreifende Prozesssicherheit gesorgt.

Abschließend werden mit unseren On-Demand-Lösungen alle Kunden- und Auftragsanforderungen erfüllt und initiiert. Zudem wird die Kommunikation auf allen Kanälen durch eine zuverlässige Marketing-Automatisierung mit Crossmedia gesteuert.

**Immer mehr Druckereien schließen sich zusammen und insbesondere die klassischen Hausdruckereien werden zunehmend als Dienstleistungs-Center angesehen. Ist das ein Trend den Sie unterstützen? Was ist Ihre Perspektive?**

Ja, wir beobachten diese Entwicklung selbstverständlich auch – allerdings unabhängig vom Transaktionsdruck. In den vergangenen Jahren hat sich der klassische Druckermarkt sehr stark konsolidiert und es gibt entsprechende Prognosen, dass er noch weiter konsolidieren wird. Um hier zu bestehen, geht es primär um Wertschöpfung für den Kunden und das Aufgreifen und Mitgestalten von Trends. Die Anzahl derjenigen Druckereien, die dies langfristig leisten können, wird deutlich weniger werden, sodass letztendlich eine deutlich geringere Auswahl an Playern im Markt bestehen bleibt, die dann durch Zusammenschlüsse oder Übernahmen teilweise größer sind als zuvor. Der wichtigste Unterschied, mit dem sich diese Unternehmen vom übrigen Markt absetzen, ist jedoch nicht ihre Größe, sondern allen voran ihre Innovationsbereitschaft. Keinem unserer Kunden nutzt die 5. Farbe, wenn er darauf wartet, dass einer seiner Kunden einen Auftrag damit ordert. Dies wäre ein fataler Ansatz. Er muss aktiv werden, experimentieren und überlegen, wie er diesen Zusatznutzen gewinnbringend für seine Endkunden einsetzen kann. Dabei unterstützen wir ihn und stehen beratend an seiner Seite, um gemeinsam auszuloten, wie seine Druckerei in Zukunft profitabel bestehen und wirtschaften kann. Die große Frage lautet dabei: Wie kann ich mich aufstellen, damit ich auch in Zukunft gefragte Produkte biete? Und dabei spielen die Lösungen von Ricoh und die unserer ausgewählten Partner, gezielt eingesetzt, natürlich eine ganz entscheidende Rolle.

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



**Ricohs schnell wachsendes Portfolio bietet ein breites Spektrum umsatzsteigernder Anwendungen, die durch Ricohs eigenentwickelte Druckkopf-Technologie unterstützt werden.**