

Interview mit Daniel Wenger, Leiter Business Unit kernMail, Kern Group

# Schnelligkeit und Effizienz punkten

**Das erweiterte Portfolio der Kern Gruppe ist auf ein reges Interesse bei den Besuchern der Hunkeler Innovationdays gestoßen. Mit der Übernahme von Müller Apparatebau war die demonstrierte Produktpalette in diesem Jahr vielfältiger denn je. Wir sprachen mit Daniel Wenger, Leiter Business Unit kernMail und Mitglied des Vorstands der Kern Group, über sinkende Volumina, gegenläufige Entwicklungen in einzelnen Branchen und die Integration des erweiterten Angebots in die Kern-Welt.**

**Was stand im Vordergrund Ihres Messeauftritts und wie zufrieden waren Sie mit der Resonanz an Ihrem Stand?**

Die Hunkeler Innovationdays haben uns die Gelegenheit geboten, unser erweitertes Produktportfolio, das wir seit der Übernahme von Müller Apparatebau offerieren, erstmalig auf einer Messe zu präsentieren. Dieses neue Spektrum galt es natürlich besonders zu kommunizieren und den Besuchern zu zeigen, wie wir mit Hochdruck daran arbeiten, die neuen Produkte in unsere Kernwelt zu integrieren. Gleichzeitig war es uns ein besonderes Anliegen zu demonstrieren, dass wir in der Lage sind, unseren Kunden Gesamtlösungen anzubieten, indem wir sehr eng mit Partnern wie beispielsweise HSW zusammenarbeiten, die mit ihrem Postboxensystem unsere Hochgeschwindigkeitskuvertierlösungen optimal ergänzen. Wir sind nun in der Lage, ein komplett umfassendes Portfolio zu offerieren.

Aufgrund unserer erweiterten Ausstellungsfläche haben wir den Besuchern in Luzern mit den Hochleistungs-kuvertiersystemen Kern 3200 und Kern 3600 sowie der MK8500 für den mitt-



**Daniel Wenger (rechts), Leiter Business Unit kernMail und Mitglied des Vorstands der Kern Group, mit Rainer Rindfleisch, Geschäftsführer der Kern GmbH**

leren Leistungsbereich in diesem Jahr gleich drei Maschinen präsentieren können. Anhand der Kern 3600 konnten sich die Messebesucher von der hohen Geschwindigkeit des Hochleistungskuvertiersystems überzeugen, das mit 27.000 Kuvertierungen pro Stunde ins HSW Postboxensystem eine beeindruckende Performance bot. Das HSW Postboxensystem PBSplus wird am Ausgang der Kern installiert und ermöglicht das automatische Befüllen von Postboxen. Im Mittelpunkt unserer Demonstrationen an der Kern 3200 standen die vielfältigen Funktionen wie das Heften und der schnelle automatische Formatwechsel durch die zwei Kuvertanleger. Hierbei stießen gerade die neueren Themen wie das Heftmodul und das Einzelblattzuführmodul (EFG) auf der Kern 3200 sowie der neue Einzelblattanleger Kern 972 auf ein großes Interesse. Ergänzt wurde unser Auftritt durch Präsentationen der PackOnTime Multifomat3D-Verpackungsanlage, des KernService sowie der ADF-Mail-Factory Softwarelösungen.

Der Schritt, als Kern Gruppe gemeinsam mit Müller und HSW auf den Hunkeler Innovationdays auszustellen, hat sich als sehr erfolgreich erwiesen, sodass wir an allen vier Messetagen einen sehr zufriedenstellenden Besucherzu-

lauf verzeichnen konnten. Zahlreiche Kunden, vorrangig aus der Schweiz und Deutschland, haben sich über unsere aktuellen Systeme und Lösungen informiert und auch das internationale Publikum zeigte großes Interesse. Wir haben die Gelegenheit genutzt, vielversprechende Gespräche mit unseren Kunden und Partnern zu führen, sodass wir sehr zuversichtlich auf die kommenden Monate schauen können.

**In welchen Bereichen ist das Kuvertieren heute gefragt?**

Grundsätzlich ist es extrem schwierig, dazu eine pauschale Aussage zu treffen. Es ist kein Geheimnis, dass die Volumen insgesamt zurückgehen. Regional betrachtet bestehen allerdings große Unterschiede. Dänemark hat faktisch keine Briefe mehr, weil der Staat entschieden hat, dass jeder Bürger ein elektronisches Postfach erhält. Es gibt in Dänemark keinen Dienstleister mehr, der kuvertiert. In Schweden sind es nur noch zwei oder drei ausgewählte Dienstleister, doch das sind bislang extreme Beispiele.

Richten wir unseren Blick nach Asien lässt sich konstatieren: Wenn die Postorganisation schwach ist, verschwindet das Kuvertiervolumen relativ schnell in die elektronische Welt. Überall dort, wo

die postalische Infrastruktur schwach ist, hat man geringe Chancen, seine Rechnung per Brief zu verschicken. Die elektronische Übermittlung ist in diesen Regionen schlichtweg schneller und zuverlässiger. Aus unserer Sicht ist der asiatische Markt relativ stark weggebrochen. Die einzige Ausnahme bildet Japan. Dies ist für uns ein sehr lukrativer Markt, in den wir zahlreiche Maschineninstallationen verbuchen konnten. Ich denke der Grund für diesen Erfolg besteht darin, dass es sich um ein sehr traditionelles Land handelt.

In den USA sind die Volumina nach wie vor stabil. Daher verkörpern die USA und Deutschland auch die zwei wichtigsten Märkte für uns. Auch Deutschland ist für uns im Moment sehr erfolgreich und entwickelt sich durchaus positiv. Insbesondere Behörden scheinen jahrelang darauf gewartet zu haben, dass die Volumina so stark zurückgehen, dass sie künftig nur noch eine Maschine betreiben müssen. Mittlerweile mussten sie jedoch feststellen, dass der Rückgang nicht in der Dimension stattfindet, wie er vor ca. fünf Jahren prognostiziert worden ist.

Auch aktuell gibt es wieder einige, die behaupten, bis 2030 wird es keine Mailings mehr geben, die versandt werden. Sie werden feststellen, dass sie sich irren. Ja, die Volumina gehen zurück und auch in Deutschland wird sicherlich noch der Punkt kommen, an dem sie sich deutlich nach unten korrigieren werden. Aber sie werden nicht ganz verschwinden. Einige unserer Kunden aus dem Behördensektor dehnen den Postversand sogar wieder aus, weil sie feststellen mussten, dass die von ihnen elektronisch verschickte Post wie beispielsweise der Rentenbescheid häufig gar nicht zur Kenntnis genommen wird. Daher versenden sie jetzt wieder häufiger Briefe. Diese nehmen nach wie vor einen anderen Stellenwert ein und werden von Empfängern anders wahrgenommen. Ein Mail geht zwischen den vielen Spams schnell unter, ein Brief erhält einfach mehr Beachtung. Wer in der Praxis also sicher sein möchte, dass seine Inhalte ankommen, setzt wieder auf den konventionellen Brief.

Eine Ausnahme bilden in unserer Branche die Banken. Diese haben sich bereits in den meisten Bereichen gegen

den klassischen Versand und das Kuvrieren entschieden. Bankkunden sind es durch das Online Banking gewohnt, nahezu alles elektronisch zu versenden. In dieser Branche ist der elektronische Versand, bzw. das elektronische Postfach europaweit nahezu Standard. Bei Behörden ist dies noch anders.

Sie sehen also, eine regionale Differenzierung unseres Marktsegments ist nicht alles. In vielen Fällen muss man diese Entwicklungen von Branche zu Branche differenziert betrachten. So erfolgreich die Banken mit ihren Portalösungen sind, so wenig wird dies von Versicherungen genutzt. Diese Lösungen haben sich bis jetzt bei ihren Kunden einfach nicht durchsetzen können. Daher verfügt der Versicherungssektor nach wie vor über sehr große Volumina.

Eine gegenläufige Entwicklung zeichnet sich im Directmailinggeschäft ab. Hier steigen die Volumina sogar. Allerdings sehen wir auch, dass bei diesen Volumina ein direkter Zusammenhang zur jeweiligen Wirtschaftslage besteht.

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

## PSCHERER GMBH SETZT AUF WACHSTUM MIT DER HP INDIGO 6K DIGITALDRUCKMASCHINE

Die Pscherer GmbH ergänzt ihren Maschinenpark um eine HP Indigo 6K Digitaldruckmaschine. Der auf die Herstellung von Rollenhaftetiketten spezialisierte Betrieb entschied sich für die HP Indigo 6K aufgrund ihres erweiterten Farbraums mit sieben Farben und ihrer Substratvielfalt. Ein Spektralphotometer mit patentierter Software erleichtert die Anpassung von Sonderfarben. Darüber hinaus verfügt die Digitaldruckmaschine über eine schnelle, automatisierte Korrektur im Fortdruck. Durch das Farbmanagement wird außerdem ein auflagenbedingter Wechsel von konventionellem zu digitalem Druck und umgekehrt erleichtert. Zudem sorgt der dünne Farbauftrag für ein einheitliches Erscheinungsbild im Zusammenspiel von Farbe und Substrat.

Die Pscherer GmbH bietet ein breites Sortiment an Etiketten- und Kennzeichnungslösungen für eine Reihe verschiedener Branchen. Dazu zählen die Chemieindustrie, Handel und Konsumgüter, aber auch Lebensmittel und Getränke. Seit einiger Zeit bietet das Unternehmen zudem nachhaltige Etiketten auf kompostier- und recyclingfähigen Papieren oder Folien an. Abgerundet wird das Pscherer Portfolio durch Veredelungs-

möglichkeiten für Spirituosen-, Wein- und Kosmetiklabels.

Nach eingängiger Prüfung verschiedener Drucksysteme fiel die Wahl schließlich auf die HP Indigo 6K: „Wir wollten keine Experimente machen und haben uns mit unserer Entscheidung viel Zeit gelassen. Wir haben buchstäblich an jeder Schraube gedreht und die HP Indigo 6K auf Herz und Nieren geprüft. Die Vielzahl an Substraten, die mit der Inline-Priming-Lösung verarbeitet werden kann, war mit ausschlaggebend“, schildert Stefan Pscherer, Geschäftsführer der Pscherer GmbH. Die Digitaldruckmaschine ermöglicht den Druck auf Kunststoff- und Papiersubstraten in unterschiedlichen Stärken sowie auf ökozertifizierten Materialien. Auch individuelle, personalisierte oder manipulationsichere Etiketten mit fortlaufenden Nummern, QR-Codes und anderen Sicherheitsmerkmalen lassen sich problemlos mit der HP Indigo produzieren. Das transparente Klickkostenmodell überzeugte Pscherer ebenfalls. Es bietet dem Unternehmen maximale Plan- und Kalkulierbarkeit. Die höhere Nachhaltigkeit der HP Indigo im Vergleich zu klassischen Druckmaschinen war daher ein weiteres Entscheidungskriterium. So



**Stefan Pscherer, Geschäftsführer der Pscherer GmbH**

werden mit der HP Indigo 6K große Mengen an Druckplatten, Wasser zu deren Auswaschung, Makulatur zur Maschineneinrüstung und Druckfarben eingespart. Die CO<sub>2</sub>-neutral gebaute Maschine benötigt darüber hinaus deutlich weniger Energie.

Die Pscherer GmbH setzt sich ebenso aktiv für den Umweltschutz ein wie HP und hat bereits eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, um den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck weiter zu reduzieren. Dazu gehört u.a. die Verwendung von Ökostrom und selbst erzeugtem Strom aus der hauseigenen Photovoltaik-Anlage und Elektromobilität.