

Interview mit Torsten Lips und Bastian Gerner, Ricoh Deutschland

Flexibel agieren ist entscheidend

Auf der diesjährigen DOX-NET Jahresfachkonferenz und Ausstellung sprachen wir mit Torsten Lips, Commercial Director Business Process Management & Ricoh Graphics Communications, Ricoh Deutschland, und Bastian Gerner, Sales Manager, Highspeed Inkjet, Ricoh Deutschland, über Perspektiven für den Produktionsdruckmarkt, moderne Prozessautomatisierungs-Verfahren und den Verlust der Planungsbasis durch Umbrüche innerhalb der Branche und neue rechtliche Vorgaben, die es zu berücksichtigen gilt.



Torsten Lips, Commercial Director Business Process Management und Ricoh Graphic Communications, Ricoh Deutschland

Wodurch erweist sich die DOXNET Jahresfachkonferenz und Ausstellung als gelungene Plattform, um Ricohs Kompetenzen in den Vordergrund zu rücken?

T. Lips: In erster Linie nutzen wir als Anbieter von digitalen Drucksystemen die DOXNET gerne als geeignete Plattform, um den Teilnehmern unsere vielfältigen Lösungen direkt vor Ort zu präsentieren. Darüber hinaus ist Ricoh mit einem eigenen Druck- und Dienstleistungszentrum ebenfalls Partner im DOXNET-Netzwerk und steht somit vor den gleichen Herausforderungen wie seine Partner und Kunden. Unter dem Gesichtspunkt des Outsourcings wollen wir daher ebenfalls von diesem Netzwerk profitieren. Dies gilt nicht nur für den Bereich des Transaktionsdrucks, sondern gleichermaßen auch für das Segment Production Printing. Daher haben wir neben unserem Herstellervortrag, bei dem unsere Produkte und Lösungen im Mit-

telpunkt standen, auch die Gelegenheit genutzt, den Teilnehmern im Rahmen eines Anwendervortrags zu zeigen, wie wir in unserem Druck- und Dienstleistungszentrum das Thema Prozessoptimierung, Workflow und Automatisierung mit unserer eigenen Softwarelösung realisiert haben. Vielen unserer Kunden ist gar nicht bewusst, dass Ricoh auch in diesem Bereich sehr breit aufgestellt ist, da in Deutschland traditionell die Lösungen unserer Marktbegleiter sehr stark vertreten sind. Vor diesem Hintergrund waren wir sehr positiv überrascht, dass unser Vortrag so stark frequentiert wurde und haben uns über die sich anschließenden offenen und intensiven Gespräche gefreut.

Wir haben in unserem Anwendervortrag detailliert erläutert, wie wir Prozessautomatisierungs-Verfahren in drei konkreten Anwendungsbe-reichen umsetzen: einmal mit dem Schwerpunkt auf den Bereich Print

und einmal vor der Fragestellung, wie wir eigentlich mit digitalen Daten umgehen, die wir empfangen, versenden und gegebenenfalls auch ausdrucken. Aktuell ist das Thema E-Rechnung beispielsweise von hoher Relevanz.

Wie läuft das Rollengeschäft zurzeit?

T. Lips: Generell merkt man schon, dass der Markt sehr angespannt ist – insbesondere vor dem Hintergrund der zahlreichen globalen politischen und wirtschaftlichen Themen, die unser aller Leben derzeit prägen und beeinflussen. Diese Entwicklungen und wirtschaftlichen Unsicherheiten gehen natürlich an keinem Unternehmen spurlos vorbei. Die Weltmarktlage oder die Frage, ob die Lieferketten durch geschlossene Handelsrouten erneut gefährdet sind, nimmt spürbaren Einfluss auf das Kauf- und Investitionsverhalten. Dies gilt insbesondere für die Kunden unserer Kunden, und diese bestimmen letztendlich das Volumen, das am Ende des Tages im Druck abgefragt wird.

Auf diese äußeren Faktoren können wir keinerlei Einfluss nehmen. Worauf wir allerdings Einfluss nehmen können, ist, unsere Kunden mit unserem breit aufgestellten Know-how gezielt bei der Umsetzung neuer Geschäftsmöglichkeiten zu unterstützen. So haben wir einige spannende neue Konzepte mit Kunden umgesetzt, die verstärkt einen grafischen Fokus verfolgen. Hierbei handelt es sich um eine Ausrichtung, die zuvor stets sehr verhalten betrachtet wurde. Doch mittlerweile sind einige unserer Kunden wie beispielsweise Sattler Media oder MMS Melter Mail Service – um nur zwei zu nennen – mit diesem zusätzlichen Fokus auf den grafischen Sektor im Markt sehr gut unterwegs. Möglich wurde dies durch die Investition in unsere Ricoh Pro VC80000, die speziell für die Anforderungen der grafischen Industrie entwickelt wurde und mit KI-gestützter Workflow-Au-

tomatisierung und modernster High-speed-Inkjettechnologie ausgestattet ist.

B. Gerner: Sattler Media realisiert mit der mittlerweile dritten Ricoh Pro VC80000 eine außergewöhnliche Vielfalt an industriellen Produktionsmöglichkeiten. Das Unternehmen kann auf drei dedizierte Produktionslinien mit jeweils unterschiedlichen Weiterverarbeitungsoptionen zurückgreifen. Dadurch lässt sich ein besonders breites Anwendungsspektrum flexibel, effizient und in gleichbleibend hoher Qualität abdecken.

Der Benefit im Transaktionsdruck wird immer stärker genutzt, da unsere Maschinen sehr hohe Produktionsgeschwindigkeiten und -kapazitäten ermöglichen und so deutlich mehr Spielraum eröffnen. So profitieren beispielsweise Paragon oder die LVM Versicherung durch unsere Highspeed-Inkjet-Drucksysteme von deutlich erweiterten Kapazitäten, die es ihnen ermöglichen, Arbeitszeitspitzen besser zu bewältigen oder die Personalplanung flexibler zu gestalten.

Aufgrund der Geschwindigkeit von 180 Metern pro Minute hat Paragon mit seinen zwei Ricoh Pro VC40000 die Möglichkeit, die Prozesse in der Druckvorstufe zu verfeinern und verfügt über mehr Zeit und

Flexibilität für wichtige Aufgaben in der Endverarbeitung. Auch die LVM Versicherung produziert mithilfe ihrer Ricoh Pro VC20000 seither mit doppelter Geschwindigkeit. Große Aufträge, die früher mehrere Tage und Sonderschichten erforderten, lassen sich heute problemlos in deutlich kürzerer Zeit abwickeln.

T. Lips: Wenn Inhouse-Druckereien ihr Tagesgeschäft früher fertig gestellt haben, bzw. ihr Tagesgeschäft früher ins Finishing übergeben können, gewinnen sie erheblich an Flexibilität. Sie haben beispielsweise neue Kapazitäten für außerplanmäßige Wahlen oder für Themen, die ausgesendet werden müssen, weil die Weltwirtschaft wieder durch eine neue Entwicklung beeinträchtigt wird. Die Geschwindigkeit, wie schnell man als Dienstleister auf den Markt reagieren und kurzfristig neue Kapazitäten schaffen kann, ist heute so entscheidend wie nie zuvor.

B. Gerner: Die heute zur Verfügung stehenden Technologien, die es den Druckdienstleistern ermöglichen ihre Produktivität zu erhöhen und mit weniger Schichten oder weniger Maschinen auszukommen, verhelfen ihnen zu einem großen Spielraum für schnellere Reaktionszeiten und mehr Volumina. Anhand der zahlreichen Gespräche, die wir mit unseren Kunden geführt haben, sehen wir, dass gerade diese beiden Faktoren für sie überaus wichtige Themen geworden sind.

Vorrangiges Ziel muss ja nicht sein, die Produktionsgeschwindigkeit maximal auszudehnen. Auch die Möglichkeit sich mit seiner Maschinenkonfiguration einen eigenen Backup zu schaffen, ist sicherlich eine Überlegung wert, um Ausfallzeiten auszuschließen und flexibel zu bleiben, um beispielsweise Produktionsspitzen abfangen zu können.

Das heißt Flexibilität ist heute noch entscheidender als die Produktionsgeschwindigkeit?

T. Lips: Ja, das kann man so sagen. Es gibt für die Betriebe viele Gründe, sich möglichst flexibel aufzustellen. Allen voran ist hierbei sicherlich die Tatsache anzuführen, dass man heute nicht mehr über die früher vorhandene Planungsbasis verfügt. Diese

Entwicklung betrifft uns alle – sowohl uns als Hersteller als auch unsere Kunden und die Kunden unserer Kunden. Keiner kann mehr zuverlässig absehen, was im nächsten Jahr passiert und wie sich der Markt in der nächsten Zeit verändert.

Früher hatte man einen überschaubaren, relativ verlässlichen Planungshorizont von einigen Jahren. Heute können sich die gegebenen Voraussetzungen schon im nächsten halben Jahr grundlegend verändert haben. Wer vermag schon abzusehen, ob innerhalb der Papierbranche wieder Maschinen still gelegt werden, was unmittelbaren Einfluss auf die Preise und Lieferfähigkeit nimmt? Oder ob die Strompreise plötzlich wieder massiv anziehen? Hinzu kommt, dass regelmäßig neue Umweltzertifikate oder EU-Richtlinien verpflichtend werden.

Durch all diese Faktoren ist der Markt nicht mehr so kalkulierbar, wie er es in der Vergangenheit gewesen ist. Die Voraussetzungen haben sich massiv verändert. Daher hilft es natürlich, wenn der Druckdienstleister über einen flexiblen Maschinenpark verfügt und einen Partner an seiner Seite weiß, der ihn bei den sich kontinuierlich wandelnden Anforderungen zuverlässig unterstützen kann. Und hier kommt Ricoh mit seiner Expertise, seinen ausgefeilten Technologien und vor allem seinem umfangreichen Service ins Spiel.

Was wird in Ihren Augen künftig darüber hinaus über den Erfolg oder Misserfolg einer Druckerei entscheiden?

T. Lips: Ich bin überzeugt davon, dass es künftig für die Zukunft der Druckdienstleister entscheidend sein wird, ihren Kunden den „Erbringungszeitraum“ bzw. das „digitale Fenster“ zu verkaufen – unabhängig davon, ob etwas gedruckt oder digital ausgesendet wird. Erfolg wird künftig derjenige haben, der seinem Kunden versichern kann: Ich bin für dich da, ich realisiere Deinen Auftrag – sei es gedruckt oder digital – und garantiere dir dieses Output-Fenster. Auf diese Weise erhält der Kunde punktgenau seine Kommunikation, exakt dort wo und auf welchem Weg



Bastian Gerner, Sales Manager High-speed Inkjet, Ricoh Deutschland

er sie haben möchte. Der Kunde muss dann genau für diesen Service zahlen und nicht wie zuvor für die Stückzahl versandter Kommunikationsmittel. Darin liegt meines Erachtens nach das Geschäftsmodell der Zukunft. Doch dies muss man seinen Kunden zunächst kommunizieren und verkaufen. Es ist wichtig, dass sie begreifen, dass man dabei eben nicht mehr über die Anzahl der gedruckten Seiten verhandelt, sondern stattdessen der zur Verfügung gestellte Servicezeitraum zu bewerten und zu honorieren ist. Der Kunde profitiert davon, dass er alles in einem fest definierten Output-Fenster aus einer Hand erhält und der Druckdienstleister profitiert davon, dass er mit diesem Geschäftsmodell unmittelbar aus der Vergleichbarkeit der Kosten für die Anzahl der gedruckten Seiten heraus ist.

B. Gerner: Die Frage, wer einem im nächsten Jahr die Volumen genau zur gewünschten Peakzeit garantiert, wird künftig entscheidend sein. All denjenigen, die den Digitaldruck schon länger verstanden haben, ist klar, dass der Druck lediglich ein Teil des Gesamtpakets ist, das bei Weitem das reine Drucken übersteigt. Dafür ist es aber zwingend erforderlich, dass der aktuelle Druckdienstleister seinem Kunden vermittelt, dass er für ihn nicht nur den Druck, sondern die gesamte Dienstleistung übernehmen kann. Klares Ziel sollte es dabei sein, das gesamte Wertschöpfungspaket für den Kunden zu realisieren und zwar on point für den gewünschten Zeitraum.

Ricoh offeriert neben der Hardware auch eine große Bandbreite an Soft-

Die Pro VC80000 produziert eine breite Palette an kommerziellen Druckanwendungen auf gestrichenem, ungestrichenem und Inkjet-Papier.



warelösungen. Welche Tools halten Sie hier primär für Ihre Kunden bereit?

T. Lips: Wieviel Ricoh im Softwarebereich in Eigenregie leistet ist vielen gar nicht bewusst und geschieht häufig hinter den Kulissen, indem wir neue Tools einfach in unsere neuen Systeme integrieren. Allen voran gibt es sehr viele Entwicklungen in Bezug auf die Predictive Maintenance – sprich die vorbeugende Wartung – doch auch in punkto Nachkalkulation halten wir ein breites Bundle an Lösungen bereit. So haben wir beispielsweise Tools im Einsatz, die direkt nach dem Druck über das echte Volumen an Tintenverbrauch informieren und so die Nachkalkulationen erleichtern. Hinzu kommt, dass der Kunde dadurch einen direkten Vergleich über den Verbrauch von diesem Job zum Verbrauch des Jobs von vor einem Monat oder vor einem Jahr erhält. Darüber hinaus helfen unsere Tools dabei zu ermitteln, wie hoch das Volumen über das Jahr hinweg betrachtet ist, dass der Druckdienstleister mit einem bestimmten Kunden abwickelt.

Selbstverständlich erheben wir auch Daten in Bezug auf die Maschinenverfügbarkeit. Sie geben beispielsweise Auskunft darüber, wie die letzte Nachtschicht verlaufen ist.

Kam es aufgrund technischer Probleme zum Ausfall oder weil der Operator nicht da war, um Papier nachzurüsten? All diese Faktoren werden mit unseren Tools ganz transparent aufgezeigt. Dieses Wissen hilft nicht nur bei der Nachkalkulation, sondern hilft dem Druckdienstleister auch dabei, seinen Betrieb und seinen Workflow weiter zu optimieren.

Bei all diesen Daten geht es stets um die Frage: Was kann man besser machen? Warum braucht man beispielsweise so lange zum Papierwechsel oder warum ist die Maschinenverfügbarkeit bei hohen Temperaturen deutlich schlechter? All dies sind Themen, die man durchaus hinterfragen kann. Der Kunde wird durch diese Kennzahlen und Daten schlichtweg darauf gestoßen, dass er vielleicht etwas an der Klimatisierung ändern oder das Papier anders lagern muss. Hat er diese Ineffizienzen erst einmal identifiziert, kann er im nächsten Schritt entsprechende Maßnahmen in die Wege leiten, um eine höhere Maschinenverfügbarkeit oder mehr Auslastung zu realisieren.

B. Gerner: Generell geht es bei all unseren Softwaretools darum, wie es dem Druckdienstleister gelingt, sich künftig besser aufzustellen, wie er es schaffen kann, Kosten zu reduzieren und noch effizienter zu agieren. All diese „kleinen“ Tools fließen im Hintergrund mit ein und sind daher nicht immer so ganz offensichtlich. Doch Ricoh ist in diesem Bereich sehr aktiv. All diese Lösungen markieren einen großen Mehrwert im Hintergrund unserer Drucksysteme, die nicht nur durch ihre eigentliche Hardware überzeugen, sondern auch durch ihre ausgefeilte IT-Logik im Hintergrund.

Herr Lips, Herr Gerner, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!



Die Pro VC20000-Serie wartet mit einer Druckgeschwindigkeit von bis zu 150 m/min. auf.