



# Ein Stück Zukunftssicherheit

Vor einem Jahr hat HP den MIS-Hersteller Hiflex übernommen. Jetzt will das Unternehmen als HP-Division die Internationalisierung zügig vorantreiben. Was das für die Kunden von Hiflex bedeutet, erläutert Stefan Reichhart im Gespräch mit ›Druckmarkt‹.

Von Knud Wassermann



Knud Wassermann, ist Chefredakteur des Fachmagazins ›Grafische Revue‹, das in Wien erscheint.

Es ging eher leise über die Bühne, als HP im November 2011 die 1991 gegründete Aachener Hiflex Software GmbH kaufte. Der global agierende Softwarehersteller, der sich auf Management-Informationssysteme und Web-to-Print-Lösungen spezialisiert hat, wird sein Produktangebot wei-

terentwickeln und den aktuellen Kundenstamm weiterhin betreuen, hieß es damals. Was ist daraus geworden? Knud Wassermann traf Stefan Reichhart am Rande der Dscoop-Konferenz in Barcelona.

## Herr Reichhart, was hat sich seit der Übernahme durch HP getan?



**Stefan Reichhart:** Nach der Akquisition im November letzten Jahres haben wir die einjährige Integrationsphase abgeschlossen und sind jetzt eine eigenständige Geschäftseinheit innerhalb von HP. Für unsere Kunden hat sich dadurch wenig verändert. Hiflex wurde schon vor der Akquisition von meinen Brüdern und mir geleitet – und wir sind mit unseren früheren Tätigkeiten noch alle im Unternehmen tätig. Mein ältester Bruder Thomas kümmert sich auch weiterhin um die Softwareentwicklung, mein jüngerer Bruder, Markus, ist für den Support zuständig und ich leite Marketing und Vertrieb. Wir berichten direkt an HP in Kalifornien. Das alles aber völlig unkompliziert. HP lässt, solange die Ergebnisse stimmen, die Zügel locker.

## Was war für HP an Hiflex interessant?

HP hat uns wegen der Technologie und nicht wegen unserem Marktanteil gekauft, dazu ist der Markt für MIS-Systeme einfach zu fragmentiert und das sowohl in Märkten als auch bei den Druckverfahren. Hiflex ist hier sicherlich eine Ausnahme. Wir sind in allen Druckverfahren vertreten – im Rollen- und Bogenoffset sowie im Verpackungsdruck oder im Web-to-Print. Dabei waren wir mit unseren Lösungen schon vor der Akquisition in mehr als 50 Ländern mit 28 Sprachen präsent. HP hat sich mit der Akquisition also ein hochgradig internationales MIS und Web-to-Print-System gekauft, das mit dem cloud-basierten Ansatz auch technisch absolut auf der Höhe der Zeit ist. Und im Gegensatz zu vielen anderen Herstellern ist unsere Lösung wirklich cloud-basiert und greift nicht auf einen Terminal-Server zurück. Cloud bedeutet,

dass ich das System irgendwo hosten und ohne eine bestimmte Technologie auf das System zugreifen kann – und das weltweit.

## Aber was hat HP mit der Technologie von Hiflex vor?

HP wird unsere Lösungen weiter ausbauen. Als mittelständisches Unternehmen sind wir dabei einfach an unsere Wachstumsgrenzen gestoßen. Ein Unternehmen wie HP hat eine weltweite Struktur, um den Vertrieb zu skalieren. Und unsere cloudbasierte Technologie ist dafür ein wichtiges Tool.

## Verkauft die HP-Indigo Division jetzt auch die Lösungen von Hiflex?

Wir sind nach der einjährigen Integrationsphase in den HP-Preisbüchern gelistet und können unsere Produkte jetzt über alle Vertriebskanäle von HP verkaufen. Zusätzlich bauen wir gerade Hiflex-Vertriebspartner auf und werden natürlich auch auf die HP-Indigo-Vertriebspartner zurückgreifen. Die Vertriebspartner müssen allerdings eine gewisse Qualifikation mitbringen, denn ein MIS oder ein Web-to-Print-System zu verkaufen, erfordert eine andere Qualifikation als der Verkauf einer Druckmaschine.

## Was hat sich durch die Akquisition für ihre Kunden verändert?

Die Kunden haben dadurch ein großes Stück mehr an Zukunftssicherheit erhalten. Dieser Schritt sichert Hiflex weiteres Wachstum, das wir als unabhängiges Unternehmen nicht geschafft hätten. Auch die technische Entwicklung durch unsere 30 Softwareingenieure ist somit langfristig abgesichert. Vor diesem Hintergrund war die Entscheidung, Hiflex an HP zu verkaufen, die logische Konsequenz. Als HP-Division profitieren wir natürlich auch vom Know-how und vom Entwicklungspotenzial eines Technologie-Konzerns wie HP. Da gibt es sehr interessante Ansätze, aber es ist noch zu früh, konkret darüber zu sprechen.

## Was gibt es Neues im Produktbereich?

Wir haben kurz vor der Akquisition das neue Release des MIS vorgestellt, das auf der drupa für den Verkauf freigegeben wurde. Hier arbeiten wir noch am Feinschliff. Für unser Web-to-Print-System wird es im März 2013 ein Release mit vielen neuen Features geben. Details werden wir im nächsten Jahr bekanntgeben.

› [www.hiflex.com](http://www.hiflex.com)



# Keine E-Maschine, Chemie, Gummierung, Wasser oder Abfälle.

## Die neue PRO-T3. Einfach besser.

„Umweltfragen liegen unserem Unternehmen sehr am Herzen. Aus diesem Grund haben wir die PRO-T ausgewählt! Die prozesslose Plattenherstellung ist schon sehr lange Teil unseres täglichen Geschäftes.“

**Gerd Dombrowsky,**  
Geschäftsführer, Reset Grafische Medien GmbH

### Brillia HD PRO-T3

Die beste Druckplatte aller Zeiten

Die einfachste Art der Druckplattenherstellung. Die PRO-T3 benötigt weder eine Entwicklungsmaschine noch Chemie, Gummierung oder Wasser und verursacht somit keinerlei Abfälle. Kosten- und Arbeitsaufwand werden reduziert, die Produktion beschleunigt. Gleichzeitig verbessert sich der ökologische Fußabdruck. Definitiv die umweltfreundlichste Art der Druckplattenherstellung.

Einfach grün. Einfach besser. PRO-T3.



Erfahren Sie mehr unter  
**WWW.PRO-T3.COM/DE**  
#PRO-T3

**PRO T3**  
SETTING NEW STANDARDS

POWER TO SUCCEED

**FUJIFILM**

