



Von Dipl.-Ing. Hans-Georg Wenke

Und druckt, und druckt und ...

MAN Roland Swiss setzt sich für die »Rund-um-die-Uhr-Produktivität« ein

INTERVIEW



Im wesentlichen teilen sich drei Anbieter den Schweizer Markt der Druckmaschinen. Wir analysieren deren Charakteristiken der Angebote und Positionen nach der drupa. MAN Roland konzentriert sich auf hochindustrielle, effiziente Druckproduktion und schwört die Kunden auf eine konsequent vernetzte, IT-basierte Maschinen- und Produktionstechnologie ein. Piet van Gunten, Geschäftsführer der MAN Roland Swiss AG, hat daher vor allem eins im Auge: Anwender, die ihr Leistungsportfolio rationell optimieren.

Der ideale Anwendungsbetrieb, so Piet von Gunten, sei eine Druckerei, die mindestens zweischichtig druckt und die ein marktgerechtes breites Spektrum an Aufträgen zu bewältigen hat. Wobei sich »breites Spektrum« wie in einer ganz normalen Multiplikation völlig beliebig aus sowohl Vielzahl der Aufträge wie auch der Druckbogen zusammensetzen kann. Viele kleine Auflagen oder wenige Großauflagen pro Zeiteinheit: »Wir haben auf alles eine Antwort: die Rüstzeiten schrumpfen bei steigender Sicherheit ständig und die Maschinen sind auf Dauerbetrieb ausgelegt. In dieser Kombination stellen wir professionellen Leistungsdruckereien Maschinen zur Verfügung, die höchsten industriellen Ansprüchen gerecht werden.«

Konzentration auf Kernwerte

Der Markt der Druckmaschinen ist nicht endlos. Das mussten alle etablierten Hersteller in den vergangenen Jahren erfahren. Sie waren deshalb gezwungen, in einer Kombination aus Konzentration auf Kerngebiete und investitionsverträglicher sowie technisch-funktioneller Weiterentwicklung ihre neuen Positionen zu bestimmen.

Heraus kam, was sicherlich der Vernunft entspricht: die Konzentration auf die ursprünglichen Kernwerte. Und deshalb darf man getrost, trotz aller Facetten, die Maschinen, den Service und die Infrastruktur, die MAN Roland Swiss AG heute cha-



rakterisiert, als Spezialitäten mit einem dicken Pinselstrich ausmalen: MAN Roland Druckmaschinen sind vor allem die, die hungrig auf viele Auftragswechsel in kürzester Zeit, große Papiermengen und durchaus starkes Material sind. Akzidenzdrucksachen über Displays bis hin zur anspruchsvollsten Verpackung, sind ebenso wie Formatvariabilität und viele sequentielle Druckwerke, das Metier der verschiedenen Bauweisen. Aber genau so gut auch die »kleinen großen Rollen«, sind wichtige Brücken zwischen Bogen- und Großrotationsdruck.

Ziel ist die Sicherung des Printprodukts

Ein Markt wie die Schweiz ist für ein derart großes Angebot nur begrenzt aufnahmefähig. Die Anzahl der Kun-



Piet van Gunten, Geschäftsführer der MAN Roland Swiss AG, und Franziska Müller, Marketing-Verantwortliche bei der Schweizer MAN Roland-Tochter, sehen ihre Aufgabe vor allem darin, ihren Kunden eine effiziente Herstellung des Printproduktes zu ermöglichen und zu sichern.

den, sprich das Verkaufen »auf Teufel komm raus« sind daher für Piet von Gunten nicht das entscheidende Zählkriterium, denn schon längst sind die Sättigungsgrenzen überschritten.

»Wir zielen mit allem, was wir tun und anbieten, vor allem auf die Sicherung einer effizienten Herstellung des Printproduktes und der Rund-um-die-Uhr-Produktivität der Kunden,« erläutert er im Druckmarkt-Gespräch und begründet damit auch, warum viele Details der

internen Organisation in Bewegung bleiben werden. Marktanpassung ist bei MAN Roland nicht nur etwas, was »von oben herunter« als interne Devise ausgegeben wurde – die Individualisierung von Kundenbeziehungen und die Kundenbetreuung ist so etwas wie ein Schlüsselfaktor, auf den er als Geschäftsführer der nationalen Präsenz großen Wert legt.

Keine Kompromisse

Seine Aufgabe, das weiß er sehr genau, darf nicht zu einem Kompromiss führen, den Kunden nicht individuell betreuen zu können.

Ein gutes Beispiel dafür ist die Serviceorganisation. Einerseits sind durch die Zuverlässigkeit der Maschinen nicht unbedingt viele Techniker im Feld erforderlich, andererseits sollen natürlich im Ernstfall die Experten binnen kürzester Frist vor Ort sein. Denn wer gerade eine Panne hat, der hat kein Verständnis dafür, dass bei einem anderen Anwender zeitgleich ebenfalls etwas passiert sein könnte.

Naiv wären auch Kunde und Anwender, die glauben, solch ein intensiver Service ließe sich mit ein paar wenigen Franken organisieren oder sei unabhängig von Maschinenpreisen und dem Gesamtumsatz. Und deshalb ist die MAN Roland Swiss AG aus wirtschaftlichen Gründen gezwungen, auch andere Einnahmequellen zu erschließen als nur die reinen Maschinen-Installationen.

Piet von Gunten; »Da beißt sich ohnehin die Katze in den Schwanz: hohe Zuverlässigkeit und extreme Stabilität heißt für uns ja auch, dass die Frequenz der Investitionen abnimmt«.

Zumal ein Prinzip von MAN Roland Swiss AG den wirtschaftlichen Möglichkeiten der Kunden weit entgegen kommt: viele der automatisierten Steuerungen, der Regeltechnik, der IT-Vernetzung und der moderner Unternehmensführung zurechenbaren Weiterentwicklungen sind »im Feld«, also bei installierten Maschinen und deren Leitständen nachrüstbar. So können Installationen »jung gehalten« werden. Ganz ähnlich, wie dies in anderen Bereichen der Investitionsgüterindustrie auch Standard ist.

Gutes Drucken

Und deshalb soll es nicht wie Kritik klingen, wenn man den inzwischen etablierten Slogan von MAN Roland »WE ARE PRINT« in deutsch nicht als »Wir sind Druck« übersetzen mag, sondern als »Wir machen Drucken« – und sicherlich ist es nicht unangemessen, zu ergänzen: mächtig viel und exzellent gutes Drucken.

➤ www.man-roland.ch

