

# On the ROAD again



**D**as war ein Herbst! Gespickt mit Messen, Veranstaltungen und Events mit zum Teil hochkarätigem Charakter. Viele davon waren einmal mehr mit heftiger Reisetätigkeit verbunden. Aber es hat uns bei der Vorbereitung dieses Heftes in die Hände gespielt, da wir eine Ausgabe machen wollten, die den Blick nach vorne wagt.

**PARIS** Wer Rembrandt schon immer mal an der Nase packen wollte, konnte dies auf der Canon Expo 2015 in Paris tun. Mit sogenannten Super Creative Prints wird nicht nur die Farbe, sondern auch die Oberflächenstruktur reproduziert. Doch Canon zeigte noch weitaus mehr. Lesen Sie über die aussergewöhnliche Veranstaltung ab **Seite 24**.

**MÜNCHEN** Jenseits von Papier oder Karton gibt es noch eine andere Welt des Druckens: die des industriellen Drucks. Diese Welt war Gegenstand der InPrint (Messe für Industrial Print) in München. Ab **Seite 28** lesen Sie, wie nahe sich die aktuellen Drucktechniken und industrielle Anwendungen gekommen sind.

**PALO ALTO** «Jedes grosse Unternehmen wird zum Opfer seines eigenen Erfolgs», sagt Stephen Hoover, CEO des legendären Palo Alto Research Center (PARC) von Xerox. Wie es gelungen ist, Xerox trotzdem in der Spur zu halten, schildert er im Gespräch mit Knud Wassermann am Rande des Xerox Premier Partner Congress in Prag. **Seite 34**.

**NEUDROSSENFELD** Beim zweiten Openhouse des Partnernetzwerks Print4Reseller war das Druckzentrum der Kollin Medien GmbH erneut der Treffpunkt. Dabei präsentierte Print4Reseller sein Konzept, seine Strategie und gab einen Einblick, was dahinter steckt und wie es umgesetzt wird. Lesen Sie mehr auf **Seite 44**.



Viel leichter als Perspektiven für die Branche zu finden, ist der Blick auf die nun folgenden Wochen. Wir wünschen Ihnen eine erfolgreiche «Jahresend-Rallye», eine schöne Advents- und Weihnachtszeit sowie alles Gute und viel Erfolg für das Jahr **2016**. Es wird spannend bleiben. Und das Rennen geht weiter!

**ÜBERALL** Auch wenn stets anderes behauptet wird: Print schrumpft nicht, Print wird vielfältiger und Gedrucktes verändert sich. Mit neuen Techniken entstehen dabei Drucksachen, die es in dieser Form bisher nicht gab. Das allerdings erfordert auch ein Umdenken, vielleicht auch ein Rückbesinnen auf alte Fähigkeiten, die sicher nicht verloren sind. Zusammengefasst: Print war noch nie so spannend wie heute! **Seite 18**.

**WÜRZBURG** Was 2002 als One-Man-Show begann, ist inzwischen zu einem Unternehmen mit etwa 2.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 320 Mio. € gewachsen. Flyeralarm ist einer der führenden Online-Drucker Europas im B2B-Bereich und eines der grössten E-Commerce-Unternehmen in Deutschland. Dabei konzentriert sich das neue Management bei Flyeralarm mit klarem Blick auf das Wesentliche: die Kunden. Lesen Sie dazu das ausführliche Interview von Bernd Zipper auf **Seite 36**.

**FANKEL** Als der «Druckmarkt» vor etwa 19 Jahren und genau 100 Heften erstmals in Deutschland erschien, befand sich die grafische Industrie gerade einmal wieder in einer Krise und auf dem Sprung in eine neue Ära. Und was hat sich seither geändert? Nichts! Die Druckindustrie befindet sich in einer Krise und gerade auf dem Sprung in eine neue Ära. Welche das sein könnte, erfahren Sie in dieser und in den nächsten Ausgaben des Druckmarkt Schweiz.

**QUICKBORN** Eine Woche lang war Quickborn der Hotspot der Druckbranche: Bei der Eröffnung seiner Academy machte Horizon auf ein Thema aufmerksam, das die Druckindustrie künftig noch einmal dramatisch verändern wird: die vollständige Vernetzung und Automatisierung der Produktionsprozesse mit dem Stichwort Druckerei 4.0. Lesen Sie dazu unsere Berichte auf **Seite 22** und **51**.

„Leistung, Innovation  
und Partnerschaft!  
Werte, die uns bei KBA  
begeistern. Dies gilt  
für das Unternehmen,  
die Produktqualität  
und den Top-Service.“



Daniel Troxler, Partner und Leiter Technik bei AST & FISCHER AG,  
vertraut auf die Zuverlässigkeit seiner beiden Rapida 106

# Feeling Good

with  KBA

Zufriedene Kunden wie Daniel Troxler geben auch uns ein gutes Gefühl. Sie sind Ansporn und Lohn für unsere Arbeit. Nicht ohne Grund legen wir großen Wert auf die persönliche Betreuung und einen funktionierenden After-Sales Service. Wir wollen, dass unsere Kunden sich bei KBA gut aufgehoben fühlen und ihre Ziele erreichen. Dabei unterstützen wir sie. Mit individuellen Lösungen, wegweisenden Innovationen und technologisch herausragenden Maschinen. Und natürlich mit der besonderen Verpflichtung aus 200 Jahren Partnerschaft mit den Druckern dieser Welt.

Überzeugen Sie sich selbst.  
Unser Team freut sich auf den Kontakt zu Ihnen!



Ein Unternehmen der KBA-Gruppe  
8181 Höri/Zürich, Tel. 044 872 33 00  
info@printassist.ch, www.kba.com

