

Felix Walter auf dem Druckforum 2012 zum Thema „Inkjet High Speed Production“

Felix Walter, GF von Walter Digital GmbH in Korntal, sprach über die für einen Druckdienstleister wichtigen Voraussetzungen für eine Investition in diese Technologie

Basis seiner Ausführungen war u.a. eine Studie des renommierten Büros Apenberg & Partner vom März 2010:

Der deutsche Druckmarkt der Druckereileistungen wird bis 2015 um 3 Mrd. € schrumpfen. Als Gründe nannte das Institut z.B.

- verändertes Kommunikationsverhalten und
- Substitution durch digitale Medien.

Der Trend zur stärkeren Nutzung digitaler Medien wird sich nicht mehr umkehren.

Jedoch werden in der digitalen Welt die haptischen Medien wieder an Bedeutung gewinnen.

Print kann man „begreifen“! Deshalb wird Papier in der Welt des Multi-Channel-Marketings weiter bestehen.

„Soweit Apenberg + Partner“ sagt Felix Walter und führt weiter aus:

„Die Zukunft des Druckens liegt deshalb nicht darin, schneller oder besser, sondern **anders zu drucken**. Zielgruppen müssen definiert und auf ihre ganz individuellen Interessen hin angesprochen werden. Dies kann nur der Digitaldruck leisten“, erläuterte er weiter. „Der Einsatz dieser Technologie beschränkte sich allerdings bisher auf den Bereich kleinerer Auflagen. Das allerdings wird sich mit dem Einsatz der neuen, bereits produktionstauglichen Inkjet-Rollensysteme gründlich ändern“!

An Hand eines Kosten- und Leistungsvergleichs zwischen einem tonerbasierten Digitaldrucksystems und Inkjet-High-Speed Produktion machte er das Potenzial der neuen Technologie deutlich. Der Markt für Inkjet-Druckprodukte sei da. Vom personalisierten Mailing über individualisierte Umschläge bis hin zu bildpersonalisierten Produktionen bietet die Inkjet-Technologie die erforderlichen Kapazitäten.

Als Basis für die Entscheidung eines Druckdienstleisters, in die Inkjet-Technologie zu investieren, sind Felix Walters Meinung nach folgende Voraussetzungen unerlässlich:

- Eine aussagekräftige Kunden- und Auftragsanalyse muss erstellt werden.
- Vertriebs- und Marketing-Power muss vorhanden sein.
- Der Kunden- und Marktzugang muss vorhanden sein oder erschlossen werden.
- Im Vorfeld muss eine sorgfältige Planung die notwendige Auslastung der Anlage realistisch erscheinen lassen.
- Eine umfangreiche Analyse muss die Basis der Entscheidung für den richtigen Maschinen-Lieferanten untermauern.
- Alle betroffenen Mitarbeiter müssen ständig über die Entscheidungsprozesse informiert werden und von einer solchen Investition überzeugt sein.

Sein Fazit: „Der digitale Inkjet-Druck ist die logische und unverzichtbare Weiterentwicklung der Digitaldruck-Technologien. Bereits die kommende DRUPA wird das eindrücklich belegen.

Denn: **Inkjet macht bestehende und neue Ideen endlich wirtschaftlich umsetzbar!**“

Informationen zum Thema: Walter Digital GmbH, Ansprechpartner: Felix Walter – 0711-135 66 111 oder www.walterdigital.de