

Im Gespräch mit Felix Walter, Geschäftsführer Walter Digital

„Die Zukunft gehört dem Einzelstück“

Schon frühzeitig hat Walter Digital die Weichen gestellt und den konventionellen Fotosatz zur komplett digitalen Druckvorstufe weiterentwickelt. Heute beliefert die Druckerei verschiedene Branchen, über Industrieunternehmen, die Automotivebranche sowie Verlage. Wir haben mit Geschäftsführer Felix Walter über Kostenvorteile des Digitaldrucks und den Trend zur Individualisierung gesprochen.



Wir versuchen den Spagat zwischen hohem Automatisierungsgrad und persönlichem Kundenservice.“

Felix Walter, Geschäftsführer
Walter Digital

Beschaffung aktuell: Herr Walter, welche Services bietet Ihre Druckerei an?

Felix Walter: Grundsätzlich bieten wir das komplette Leistungsspektrum des Drucks an. Wir sind Teil der Heer Medienholding, in welcher der komplette Bereich des Drucks abgedeckt wird. Innerhalb der Heer-Gruppe gibt es vom Digitaldruck über Bogenoffset und Rollenoffset bis hin zum Lettershop alle Leistungen, die man sich im Bereich Druck wünschen kann. Wir als Walter Digital sind in diesem Zusammenschluss für den Bereich Digitaldruck zuständig. Das heißt, wir produzieren im Bogendigitaldruck und Rollendigitaldruck. Das sind zwei verschiedene Produktionsverfahren, die für die unterschiedlichsten Anwendungen geeignet sind. Im Bogendigitaldruck sind es eher kleinere Auflagen, unterschiedliche Papiere und größere Substratvielfalt. Im Rollendigitaldruck geht es eher um individualisierte Massenkommunikation, Kataloge in kleinen Auflagen oder Mailings.. Was

wir auch anbieten, ist alles, was nach dem Druck kommt, wie die Weiterverarbeitung und Logistik. Dieser Bereich ist gerade im Digitaldruck extrem wichtig. Wenn wir beispielsweise Mailings machen, sprechen wir von hohen fünfstelligen Stückzahlen, die sich oft unterscheiden. Hier müssen wir dafür sorgen, dass die komplette Stückzahl versendet wird und nicht bei der Weiterverarbeitung 3000 Stück beschädigt werden und dann nicht verschickt werden können. Daher müssen wir in der Lage sein, in der Weiterverarbeitung keinen Ausschuss zu produzieren. Der Bereich Logistik ist genauso wichtig, da wir bei solchen Aufträgen auch unterschiedliche Lieferorte haben. Wir konfektionieren beispielsweise für eine Onlinedruckerei bis zu 800 Einzelaufträge am Tag.

Beschaffung aktuell: Was ist Ihr USP im Vergleich zu anderen Druckereien?

Walter: Das sind zum einen unser Kundenservice

und unsere Ansprechbarkeit bei gleichzeitiger hoher Automatisierung. Das ist ein Unterschied zu reinen Onlinedruckereien. Diese sind stark standardisiert. Wir versuchen, den Spagat zu schaffen, zwischen hohem Automatisierungsgrad und persönlichem Kundenservice. Wir gehen darüber hinaus auch stark auf die Wünsche und Anforderungen des Kunden ein. Ein technischer USP von uns ist, dass wir durch unsere Digitaldruckmaschinen in der Papierauswahl nicht eingeschränkt sind. So können wir deutlich mehr Papiere bedrucken als andere Marktbegleiter.

Beschaffung aktuell: Sie sagen, dass die Zukunft dem Einzelstück gehört. Was genau verbirgt sich dahinter?

Walter: Dahinter verbirgt sich, dass, egal in welcher Branche man sich gerade umschaute, alles individueller wird. Im Druckbereich ist es nach wie vor so, dass versucht wird, sehr viele



Mit einem Highspeed-Rollen-System kann Walter Digital bis 1800 A4-Seiten pro Minute komplett individualisiert produzieren.

Sachen zusammenzufassen und so eine höhere Auflage zu erreichen. Wir sorgen nun dafür, dass wir auch Einzelstücke produzieren können. Denn für uns im Digitaldruckbereich ist es egal, ob wir einmal tausend Stück drucken oder tausendmal ein Exemplar. Solange Material und Format gleich sind. Was im Inhalt steht, ist für uns völlig irrelevant. Das ist der größte Unterschied. So können wir 1000 Einzelstücke produzieren, die einen unterschiedlichen Umschlag haben oder sich im Inhalt unterscheiden.

Beschaffung aktuell: Wie können Sie so günstig produzieren?

Walter: Die Kosten für Maschinen, Farben und Verbrauchsmaterialien sind für alle Druckereien gleich. Hier kann man sich nicht absetzen, also muss man es schaffen, mehr Aufträge in der gleichen Zeit als andere durchzubekommen. Und man muss die Prozesskosten senken. Bei uns fällt die komplette Administration bei automatisierten Druckaufträgen weg. Es fallen nur die reinen Druckkosten an. Denn das ist es, was die Produktion teuer macht. Unser Ansatz ist es, gemeinsam mit dem Kunden die Prozesskosten zu optimieren. Hinzu kommt ein Angebot von uns, dem Kunden ein Uploader-Programm zur Verfügung zu stellen. Dieses bekommt jeder Mitarbeiter beim Kunden, welcher bei uns bestellt. Mit dieser Software kann der Kunde dann per Drag-and-drop seine Druckdaten einbinden. Er muss nur noch Stückzahl, Seitenzahl, Art der Heftung und das Papierformat angeben und dann wird der Auftrag direkt an uns übermittelt und landet ohne jeglichen Aufwand auf der Druckmaschine. Somit sind die Prozesskosten bei unseren Kunden das Hauptthema, das wir eliminieren müssen. Wenn wir keine Prozesskosten haben, können wir günstiger anbieten und wenn der Kunde keine Prozesskosten hat, dann spart dieser natürlich auch.

Beschaffung aktuell: Wird dieses Angebot stark nachgefragt?

Walter: Es wird immer mehr. Ganz viele Unternehmen sagen, wir müssen automatisieren. Gerade auch in der Beschaffung. Beispielsweise bei Bedienungsanleitungen. Hier sagt oft das Produktmanagement, wir verkaufen locker 5000 Stück, hinterher sind es aber nur 2000 Stück und die restlichen 3000 verbleiben im Lager. Um das zu minimieren, ist unser Ansatz, kleinere Chargen zu produzieren und die Kosten dafür trotzdem so gering wie möglich zu halten. In Summe muss der Kunde Geld sparen.

Beschaffung aktuell: Was produzieren Sie regelmäßig für Industriekunden?

Walter: Wir produzieren im Bereich Industriekunden Mailings, Marketing-Unterlagen, Kataloge beispielsweise in mehreren Sprachversionen. In Auflagen bis 2000 Stück im Digitaldruck, höhere Auflagen im Offset oder Rollenoffset innerhalb der Gruppe. Und wir produzieren noch Artikel für den internen Gebrauch in Unternehmen wie Schulungsunterlagen und interne Kommunikation.

Beschaffung aktuell: Wie kam es zur Entscheidung zum Einstieg in den Digitaldruck?

Walter: Wir haben 2006 die erste Digitaldruckmaschine installiert, da wir gemerkt haben, dass der Weg immer mehr in Richtung höherer Individualisierung geht und zu diesem Zeitpunkt die Maschinen so ausgereift waren, dass man dem Kunden mit gutem Gewissen zusichern konnte, keine Qualitätseinbußen hinnehmen zu müssen. Hinzu kam, dass wir festgestellt haben, dass die Auflagen immer mehr zurückgehen. Heute drucken wir im Digitaldruck selbst im A2-Format. Wir arbeiten innerhalb der Gruppe nur noch im Digitaldruck, weil wir hier unser Know-how am besten ausspielen können. Den Offsetdruck haben wir komplett aufgegeben, das können andere Druckereien innerhalb der Heer Medienholding besser.

Beschaffung aktuell: Herr Walter, vielen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Alexander Gözl, Redakteur Beschaffung aktuell.

maier
Heidenheim

**Drehdurchführungen von Maier –
unser Gold für Ihre Anlage.**

- Papierindustrie
- Kunststoffindustrie
- Textilindustrie
- Chemie-/Pharmaindustrie
- Werkzeugmaschinen
- Lebensmittelindustrie

www.maier-heidenheim.de