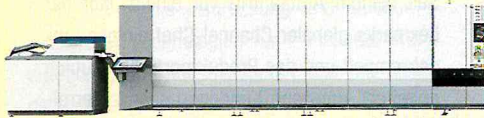


CANON OCÉ

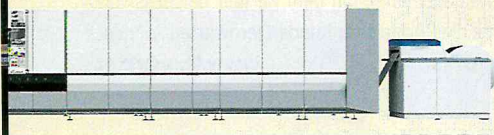
Inkjet-Druck in Offset-Qualität



Die Océ ProStream 1000 soll ermöglichen, hochwertige Arbeiten vom Offsetdruck auf den Inkjetdruck umzustellen und das volle kreative Potenzial des variablen Datendrucks im Rahmen von Multi-Channel-Promotionskampagnen zu nutzen.

Das Kundenfeedback aus ersten Installationen in Europa hat das kontinuierliche Innovationsprogramm von Canon für die Océ ProStream 1000 vorangetrieben. Canon stellt ein neues Automatisierungswerkzeug vor, um die Produktionseffizienz und die Qualitätskontrolle zu verbessern. Das optionale Inline-Qualitätskontrollsystem ermöglicht die Kontrolle der Düsenaktivität und der Farbgleichmäßigkeit. Weitere Funktionen der Océ ProStream, die Kunden helfen sollen, die Vielseitigkeit der Anwendungen zu erhöhen, sind die verbesserte Schärfe für Vektoren, lineare, inverse oder mikroskopische Texte und Kanten sowie ein erweiterter Bereich für Papiere bis zu 300 g/m². Peter Wolff, VP Production Printing Products Canon EMEA, kommentiert: „Wir haben mit der Océ ProStream 1000 eine Lösung eingeführt, die mit der Offset-Qualität wirklich konkurrieren kann. Das System wurde von unseren Kunden mit den entsprechenden Qualitäts- und Volumenansprüchen gut angenommen und inspiriert andere, ihre traditionellen Geschäftsmodelle zu überprüfen und zu sehen, wo sie einen weiteren Mehrwert schaffen können – was sich in unserer starken Vertriebspipeline widerspiegelt. Wir haben sehr eng mit einer kleinen Gemeinschaft unserer Early Adopters zusammengearbeitet, um sicherzustellen, dass die Technologie ihr Potenzial in ihren Unternehmen ausschöpft, um vielen unserer Kunden dabei zu helfen, ihre betriebliche Effizienz zu optimieren und so ihr gesamtes Leistungsversprechen zu entwickeln.“

www.canon.at



Multifunktion im Trend. Ein Rückgang im Druckvolumen betrifft nicht alle Produktkategorien gleich stark. Aufgrund der Veränderungen in den Geschäftsprozessen geht der Trend weg von reinen Druckern hin zu Multifunktionsgeräten (MFPs). Speziell die Nachfrage nach multifunktionalen Farbblasergeräten steigt.

Diesen Trend belegen auch die von dem Marktforschungsinstitut Context erhobenen Verkaufszahlen der Distribution in Westeuropa. Danach stieg der Umsatz mit MFPs 2018 um 1,2% gegenüber dem Vorjahr. Die Distributoren steigerten sowohl die Umsätze mit Laser- (3%) als auch mit Tinten-MFPs (0,9%).

Wiederverkäufer, die ihr Angebot auf diese wachsenden Produktkategorien fokussieren, sind damit auch in den kommenden Jahren noch gut aufgestellt.

Eduard Pacher bekräftigt: „Mit einem hochwertigen Duplexscanner ausgestattete MFP-Geräte sind als Digital Hub vorstellbar. Vielerorts wird es ein Netzwerk-Dokumentenscanner sein, da immer mehr Daten digitalisiert werden müssen.“

Ivonne Mayr-Hagn spannt den Bogen weiter: „Viele OEMs machen sich Gedanken und investieren viel in Forschung und Entwicklung um das Druckergeschäft auch für künftige Anforderungen auszurüsten, z.B. Konica Minolta mit dem Workplace Hub. Um das Drucken auch für die nächsten Jahre noch interessant zu machen, benötigt es Innovationen.“

Integrierte Lösungen. Immer weniger Unternehmen schaffen sich heute noch eine große Druckerflotte an und wenn, dann muss es eine integrierte und vernetzte Gesamtlösung sein. Der Trend geht immer stärker in Richtung integrierte Drucklösungen und Managed Printing Services (MPS), bestätigen die Hersteller. Im Rahmen der voranschreitenden Digitalisierung werde für Unternehmen jeder Größenordnung die Integration smarter Lösungen immer wichtiger. Intelligente Multifunktionsdrucker sind die Antwort auf die neuen Kundenanforderungen. „Aus diesem Grund ist ein MFP heute niemals nur ein Stand-alone-Produkt, sondern immer eine Lösung“, sagt Mayr-Hagn. „Branchen-

übergreifend lässt sich feststellen, dass der Trend im Zuge der Digitalisierung hin zu individuellen, durchgängigen Drucklösungen und weg von Einzel-Hardware geht.“

Cross-Selling und Beratung. Dafür müssen sowohl Hersteller als auch Fachhändler entsprechende Ressourcen und Knowhow aufbauen. Passende und einfach zu integrierende Lösungen zu Themen wie Sicherheit beim Drucken, Erkennung und Digitalisierung von Dokumenten und Individualisierung von Workflows sind gefragt. Die Beratung und diese Upgrades zur Hardware könnten Fachhändler als Value-Add einbringen, um sich noch klarer vom Onlinehandel zu differenzieren.

Hinzu kommt, dass das ausführliche Hinterfragen von Prozessen beim Anwender häufig zu weiteren Up- und Cross-Selling-

Möglichkeiten führt. Und auch das Thema Sicherheit bietet den Händlern neue Möglichkeiten. Ivonne Mayr-Hagn bringt es auf den Punkt: „Alles dreht sich um den Service – ob dies heute die kompetente Beratung vor Ort ist, ein funktionierendes Multi-Channel-Konzept, eine breite Produktpalette oder hohe Verfügbarkeit. Es ist

das Um und Auf, sich vom Wettbewerb abzuheben, wie der Service auch immer aussieht. Es geht einfach darum, als Spezialist wahrgenommen zu werden und einzuhalten, was man verspricht.“

Mayr-Hagn weiter: „Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, als Vollsortimenter aufzutreten. Kooperationen, um voneinander profitieren zu können, werden in Zukunft noch wichtiger. Einzelnes Inseldenen und gegeneinander zu arbeiten werden nicht erfolgsversprechend sein.“

Systeme-Chef Eduard Pacher rät: „Systemhäuser und Fachhändler können immer mit Kompetenz und Beratungsleistung punkten. Aktuell läuft der Support für Windows 7 aus. Doch wer kennt seine Kunden besser als das Systemhaus und der Fachhändler vor Ort? Wer kann einen mittelständischen Kunden besser auf die digitale Revolution vorbereiten? Hier gibt es nur eine Antwort: das Systemhaus und der Fachhändler.“



▲ **Eduard Pacher**
Geschäftsführer
System Österreich



▲ **Ivonne Mayr-Hagn**
Geschäftsführerin
Rauch Import