



Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay und Dipl.-Ing. Hans-Georg Wenke

# Mit Herz, Bauch und Verstand

Print Assist und KBA sehen das Potential der Möglichkeiten in der Schweiz noch lange nicht ausgeschöpft

## INTERVIEW

Firmen, die in direkter Linie auf Technologie-Gründer und epochale Erfinder zurückzuführen sind, existieren nur noch selten. Mercedes-Benz ist im Automobilbau eine solche mit weltweit akzeptiertem »Niveau der eigenen Qualität«. Im Druckmaschinenbau damit vergleichbar ist zweifellos die Koenig & Bauer AG (KBA). In den Buchstaben stecken Koenig und Bauer, zwei der maßgeblichen Erfinder von Schnellpressen, das A steht für die im Konzern integrierte ehemalige Albert Frankenthal, auch ein Pionier im rotativen Offset- und Tiefdruck.

Koenig & Bauer wird in der Schweiz durch die Print Assist AG vertreten, einem Unternehmen, bei dem »die begründete Zuversicht besteht, dass wir unter anderem mit dem KBA-Produktportfolio den Druckereien zu einer neuen Qualität der Wirtschaftlichkeit und zugleich zur Wirtschaftlichkeit auch bei höchsten Qualitätsansprüchen verhelfen«, wie Peter J. Rickenmann, seit kurzem CEO der Schweizer KBA-Vertriebsbasis, mit Optimismus sagt.

### »Druckmaschinenbau aus Leidenschaft.«

Wenn ein Schweizer einem deutschen Unternehmen solch eine Eigenschaft attestiert, dann muss da mehr dran sein, als es sich vielleicht auf den ersten Blick darstellt. Und wenn ein Stratege wie Peter J. Rickenmann dann auch noch mit charmanter Offenheit ganz gelassen prophezeit »Die haben noch vieles im Produktbereich, wie in der Verfahrenstechnologie zu bieten, was auch in den nächsten Jahren dem Offset weiterhelfen wird«, dann wohl nur, weil er sich seiner Aussage sicher sein kann. Auch wenn diese Aussage im Markt vielleicht skeptisch

als all zu optimistisch eingeschätzt werden mag, müssen Zweifler an der Potenz des Unternehmens KBA dennoch die Tatsache zur Kenntnis nehmen, dass in den letzten Jahren kein Unternehmen der Branche stärker und stabiler gewachsen ist als KBA. Und das in den »klassischen Druckländern«, in denen andere Anbieter im Moment eher Stagnation feststellen. Fast scheint es, als setzten die KBA'ler zu einem Höhenflug an, der ihnen vermutlich kaum einer zugetraut hätte. »Vielleicht«, so Rickenmanns Erklärung,



Seit Juli 2002 liegt die geschäftsführende Verantwortung der KBA-Vertretung Print Assist AG in Höri bei Peter J. Rickenmann, der damit auch zum Delegierten des Verwaltungsrates ernannt wurde.



»weil KBA ein stark auf seine Kernkompetenzen, eben den Druckmaschinenbau und Verfahrenstechnologie, orientiertes Unternehmen ist, das im Bereich Marketing schon einmal zum Understatement neigt«. Das ausgeprägte Maschinenbauer-Know-how sieht Rickenmann in allen Produktionsstätten auf's Beste vertreten: sei es im Stammhaus in Würzburg, bei der seit über einem

Peter J. Rickenmann hat nach einer Einarbeitungszeit die Nachfolge des Firmengründers und bisherigen Geschäftsführers und Delegierten des Verwaltungsrates Werner Furrer angetreten.

Der neue Präsident des Verwaltungsrates Werner Furrer wird bis Mitte 2003 den Geschäftsbereich Rollendruckmaschinen (Zeitung und Akzidenz) mit zugehöriger Peripherie koordinieren.



Anfang 2003 geht Print Assist AG vollständig in den Besitz der jetzigen Minderheitsaktionärin Koenig & Bauer AG über.

Dezennium zum Konzern gehörenden früheren Planeta-Schmiede in Radebeul bei Dresden oder im Akzidenz- und Tiefdruck-Bereich in Frankenthal. Das wirkt sich, erläutert er mit intensiver Leidenschaft gerne seinen Kunden, in mehrfacher Hinsicht aus, ökonomisch wie ökologisch.

Hier ist bei Peter Rickenmann deutlich die Begeisterung des Vertriebs-



Peter J. Rickenmann: »Verkaufen heißt für uns vor allem Beraten, und Beraten wiederum, zur richtigen Zeit die richtigen Menschen zusammenzubringen, damit Fragen in Antworten und Aufgaben in Lösungen übergehen.«

mannes für die KBA-Technologie zu spüren. Und dort hört man unablässig die Betonung des bei PrintAssist Verantwortlichen: »Wir müssen uns als Händler so entwickeln, dass wir den Kundenanforderungen heute und in Zukunft gerecht werden.«

#### Herz, Bauch und Verstand

»Customer orientation« lautet der entsprechende Marketingbegriff, der von vielen Unternehmen inzwischen laut propagiert, jedoch nicht von allen konsequent gelebt wird. Nach Rickenmann bedarf es dazu »einer gesunden Mischung aus Herz, Bauch, Verstand« sowie Erfahrung und Nachhaltigkeit.

»Wir haben seitens der Maschinenkonzepte der KBA den Vorteil, die Maschinen nach Kundenanforderungen zu bauen oder manche Anlage mit den Bedürfnissen wachsen zu lassen, also auch nach der Installation noch ‚nach oben‘ zu konfigurieren. Und deshalb nehmen wir uns viel Zeit, wenn dies gewünscht wird, mit unseren Kunden und potentiellen Abnehmern die strategischen Komponenten ihres Geschäftes zu diskutieren«, erläutert Rickenmann. »Und so selbstverständlich es sich

auch anhören mag, wenn man sagt, die Kunst des Investierens liege darin, zu wissen, was zukünftig vermarktet werden kann, so schwierig ist es oft, genau dies auszuloten. Können wir dann, wie in den meisten Fällen, Alternativen bieten, kann man sich in kleineren Schritten einer Lösung nähern oder eben rechtzeitig auf die bestehende Lösung aufbauen.«

#### Print Assist: Zuverlässigkeit ist ein Stück Kultur

Peter Rickenmann versteht PrintAssist, die schweizer Bastion von KBA, als eine Art Transmission, eine Übersetzungsstelle zwischen dem Druckmaschinenhersteller und den Anwendern. »Zuverlässigkeit war in diesem Hause Kultur und mein per-

sönliches Ziel ist es, dass daran keine Abstriche gemacht werden. Ein kompetentes Mitarbeiter-Team ist die beste Garantie, die wir unseren Kunden geben können und wir wissen uns durch technische Parameter, etwa die Fernwartung, die sehr schnelles und sehr effizientes Eingreifen und Reagieren im Störfall erlaubt, dabei bestens unterstützt.«

Print Assist AG ist ein Vertriebsunternehmen, das vor rund 15 Jahren gegründet wurde und nahe Zürich, in Höri beheimatet ist. »Werner Furrer, der Gründer und Motor des Unternehmens, hat es geschafft, erfolgreich und mit hoher Kompetenz das Unternehmen schlank und fit zu halten. Er und seine Mitarbeiter haben bewiesen, wie verlässlich ein Partner sowohl für die Schweizer-Kundschaft als auch für die ausländischen Lieferwerke sein kann. Dies stellt eine hervorragende Plattform für die Kontinuität der Print Assist dar«, analysiert der heutige Geschäftsführer der Print Assist AG, Peter J. Rickenmann.

Rickenmann führt seit kurzem die Unternehmung, die im Januar 2003 vollständig an KBA übergehen wird, ihre funktionale Selbständigkeit und

Auf die Frage, wie er einen persönlichen Freund mit einem KMU beim Kauf einer Druckmaschine beraten würde, nennt Peter Rickenmann zehn wesentliche Kriterien, die eine generelle Leitlinie für Investitionsvorhaben sein könnte:

1. Marktanalyse sowie Abschätzung des Chancen- und Risikopotenzials. Besuche beim Endkunden, um Lösungsansätze und Einsatzmöglichkeiten für neue Dienstleistungen und Druckerzeugnisse aufzuzeigen.
2. Positionierung und strategische Ausrichtung definieren.
3. Gesamtübersicht schaffen, einen Businessplan erstellen, Budget und Finanzierungsabklärungen vorbereiten und diskutieren.
4. Einbeziehen der relevanten Mitarbeiter.
5. Maschinenhersteller-unabhängiges Anforderungsprofil erstellen.
6. Angebote, Testdrucke, Referenzen einholen.
7. Beurteilung, Auswertung vornehmen.
8. Definitive, sinnvolle Ausrüstung festlegen (muss dem Anforderungsprofil von heute und morgen entsprechen können).
9. Wahl des zukünftigen Partners abwägen: Produkt, Verfahrens-Technologie, Finanzkraft, Vertrauensbasis, Servicepotential, Engagement, etc.
10. Kaufverhandlung mit »Verstand, Herz und Bauch«.



unser Kapital zugleich. Diese Kompetenz möchte ich zielgerichtet für unserer Kundschaft einsetzen.«

Nicht rütteln lässt er auch am Kundendienst und Service: »Das war und bleibt bei uns Thema Nr. 1«, sagt er, »und es wird ergänzt durch ein Netzwerk der Kompetenz. Verkaufen heisst für uns vor allem Beraten, und Beraten wiederum, zur richtigen Zeit die richtigen Menschen

Souveränität für den Schweizer Markt aber behalten wird.

### Drehscheibe des Wissens

Peter Rickenmann will nach eigenem Bekunden »ein Chef in kurzen Ärmeln sein«, womit er ausdrückt, wie wichtig bei Print Assist die praxisbezogene Tagesarbeit genommen wird. »Wir möchten für unsere Kunden Drehscheibe von Wissen und Märkten sein. Um diesem Anspruch zu genügen, braucht es einerseits einen Hersteller im Background, der über eine hohe verfahrenstechnische Kompetenz verfügt. Andererseits ist die Erfahrung, die Leistungsbereitschaft und das Engagement des Mitarbeiter-Teams der Print Assist, hierfür Voraussetzung und



»Die Tatsache, dass es dem Team der Print Assist AG in den vergangenen Monaten trotz schwieriger Wirtschaftslage gelungen ist, vor allem mit KBA-Zeitungsrotationen, aber auch mit Peripherieanlagen und mit KBA-Bogenmaschinen erfolgreich am Markt zu sein, ist Beweis für die Leistungsfähigkeit der Print Assist.« sagt Peter J. Rickenmann.

zusammenzubringen, damit Fragen in Antworten und Aufgaben in Lösungen übergehen.«

### Portfolio rund um den Druck

Den Schwerpunkt des Vertriebs bei Print Assist bilden die KBA-Maschinen aus Würzburg, Frankenthal und Radebeul. Doch neben den Bogen- und Rollenrotationsmaschinen, sowie Rollenrotationen für den Akzidenz- und Zeitungsbereich, bietet Print Assist ausgewählte Peripherie Systeme für den Druck- und Weiterverarbeitungs-Sektor an. »Unser Produktportfolio sehen wir als gut aufgestellt.« Das Beratungs- und Service-Team »ist auf Projektbetreuung eingeschworen, wir wissen, wie man auch komplexe Installationen von Anfang bis Ende seriös anpackt und betreut, denn langfristiger Erfolg geht in jedem Fall vor kurzfristigen Effekt«.

Und damit steht der Erfolg auch vor der Versuchung, »den schnellen Franken zu machen«, versichert Rickenmann seinen heutigen und zukünftigen Kunden. Peter J. Rickenmann selbst hat gewissermaßen »den Handel im Druckgewerbe im Blut«. Bereits sein Großvater wie

sein Vater waren in der Schweiz mit der Distribution von Druckmaschinen erfolgreich und Peter J. Rickenmann selbst hat das Geschäft »von der Pieke auf« gründlich gelernt. Daher auch sein Gespür für Situation im Markt: »Wir stellen in der Schweiz Sympathie für die Innovationskraft von KBA und die zukunftsweisenden Verfahrenstechnologien fest. Deshalb sind wir überzeugt, an die beachtlichen Erfolge von KBA in anderen Ländern Europas – auch im Bogenbereich – anknüpfen zu können.« Damit wird deutlich, dass Peter Rickenmann mittel- und langfristig mit Bogenoffsetmaschinen eine starke Position im Schweizer Markt anstrebt. Dieses Ziel soll,



Die Koenig & Bauer AG erfreut sich in der Schweiz einer hohen Akzeptanz durch die starke Positionierung im Zeitungs- und Akzidenzrotationsbereich, den installierten Bogenoffsetmaschinen mit Peripherieanlagen und Systemen und das große Engagement im Kundendienst. Print Assist, an der KBA bisherig nur beteiligt war, wird ab dem nächsten Jahr eine 100%-ige Tochter des Würzburger Druckmaschinenherstellers sein, soll aber ihre funktionale Selbständigkeit und Souveränität für den Schweizer Markt behalten. Damit ändert sich folglich auch nichts an der Philosophie der künftigen KBA-Dependance in der Schweiz. Die Zielsetzung der Print Assist AG ist und



bleibt es, mit der Übernahme einer Generalunternehmerfunktion beim Verkauf von Investitionsgütern in den Bereichen Bogen- und Rollendruck mit entsprechender Infrastruktur, Postpress mit Adressierung den Kundenbedürfnissen optimal zu genügen. Als wichtigste Voraussetzung dafür unterhält Print Assist AG einen kompetenten technischen Kundendienst zwecks Sicherstellung einer sachkundigen Beratung, Planung und Realisation von kompletten Produktionsanlagen oder zu deren Optimierung. Damit und in Verbindung mit einem gut funktionierenden Ersatzteil-Versorgungssystem soll eine größtmögliche Unabhängigkeit der Maschinenbetreiber von den Herstellerwerken gewährleistet und somit kürzeste Reaktionszeiten bei Reparaturen sichergestellt werden.

Aus Sicht der Print Assist AG ist die maximale Verfügbarkeit von Produktionsanlagen eine immer bedeutendere Notwendigkeit für die Anwender. Die Anschaffungspreise und maximale Produktionsleistung können je länger je weniger als die wichtigsten oder gar ausschließlichen Entscheidungskriterien bei der Wahl von Maschinen und Systemen angesehen werden. Denn, je höher der Nutzungsgrad einer Produktionsanlage sein muss, desto gravierender belasten Maschinenstillstandszeiten die Gesamtwirtschaftlichkeit einer Investition. Ferner ist die Servicebereitschaft, Zuverlässigkeit und Termintreue eines Dienstleistungsanbieters in großem Maße von der Verfügbarkeit seiner Produktionsanlagen abhängig. Hier will Print Assist der kompetente Partner sein und bleiben.

Die Hauptaktivitäten der Print Assist AG sind Verkauf und technischer Kundendienst für klein-, mittel- und großformatige Bogen- und Rollendruckmaschinen für alle Druckverfahren und Applikationen. Zum Produktportfolio gehören daneben praktisch alle relevanten Peripherieanlagen für Druckmaschinen wie Feuchtwasser- und Farbversorgungssysteme, automatische Waschanlagen für Gummituch- und Gegendruckzylinder, Inline-Finishing-Anlagen, Leimeinrichtungen und automatische Farb- und Schnittregistersysteme, thermische Luftreinigungsanlagen und Kälteversorgung für Druckmaschinen sowie Lüftungszentren. Weiterhin vertreibt und installiert Print Assist Postpress-Systeme für die Zeitungs-, Zeitschriften- und Werbedrucksachenherstellung mit Schwerpunkt Förderbänder, Rotationschneideanlagen, Stapler, Palettierer und Umreifungsmaschinen. Darüber hinaus werden Ink-Jet Adressier- und Personalisierungssysteme sowie Anlagen für Nummerierung, Codierung,- Logo-Produktion auf Endlosformularen, Lotterielosen, Sicherheitsdokumenten etc., kombiniert mit Videoüberwachungs- und Steuersystemen, angeboten.

nebst Qualität und Leistungsfähigkeit der Produkte, durch Fokussierung auf die effektiven Kundenbedürfnisse erreicht werden, das heißt durch das Anbieten von maßgeschneiderten Lösungen mit einem optimalen Preis-/Leistungsverhältnis sowie durch großes Engagement in der Betreuung vor und nach dem Verkauf. »Wir verfolgen eine langfristige Marktstrategie und setzen Partnerschaft in den Vordergrund unseres Handelns. Dies gilt gleichermaßen für Rollen-, Bogen- und Peripheriegeschäfte sowie für den Kundendienst.«

### Allianz statt Eifersucht

Diesen Ehrgeiz kann Peter Rickenmann nicht uneingeschränkt für die Karat-Baureihe entwickeln. In der Schweiz werden diese Maschinen von der Typon AG, Burgdorf, vertrieben, obwohl Print Assist als KBA-Tochterunternehmen doch eigentlich dafür »zuständig« sein müsste. Aber eben doch nicht, denn Print Assist konzentriert sich auf die traditionellen Bereiche Druck und Verarbeitung. Die Karat-Baureihe ist wegen ihrer Direktbebilderung, des Direct-Imaging, eine »Vorstufen-

nahe« Druckmaschine und passt daher besser in die Hände des »Vorstufen-Output«.

Print Assist und Typon haben insofern eine innerschweizer Vertriebsallianz geschlossen, die nach Kunden beider Unternehmen auf Langfristigkeit angelegt ist. Natürlich wird Print Assist seinen Kunden diese Technologie im Portfolio offerieren, aber nicht im Wettbewerb zu Typon, sondern durch Typon.

### Gute Zukunfts-Chancen

Peter J. Rickenmann rechnet sich für den schweizer Markt gute Zukunftschancen aus. »Im rotativen Bereich sind wir bestens etabliert und im Bogendruck können wir genügend konstruktive, wirtschaftliche, ökologische und qualitative Vorteile der KBA-Maschinen bieten, die von den Kunden geschätzt werden. Wir sind überzeugt, dass wir künftig bei vielen Neu- und Ersatzinvestitionen in den Druckereien dabei sind und durch Leistung unsere Marktposition nachhaltig stärken werden. Das dies eine enorme Herausforderung, speziell im heutigen komplexen Wirtschaftsumfeld darstellt, dessen sind wir uns bewusst.«