

Dr. Robert Dekena – Inhaber der DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung - lässt das Jahr 2007 in der Branche für Druck-Kopiersysteme Revue passieren zu folgenden Fragen:

- *Ihr spannendstes Branchenerlebnis:*

In der Branche für Druck- und Kopiersysteme dreht sich das Rad immer schneller. Hersteller kaufen Fachhändler oder übernehmen andere Anbieter. Bisher wenig beachtete Anbieter steigen auf einmal mit Kampfpreisen zu ernsthaften Konkurrenten der Etablierten auf. Die Ankündigung der Renaissance der Tintenstrahltechnologie verunsichert Anbieter und Anwender gleichermaßen. Insgesamt ist und bleibt die Branche für Druck- und Kopiersysteme durchaus spannend. Bei so vielen Entwicklungen lässt sich ein Erlebnis allein kaum benennen.

- *Ihr langweiligstes Branchenerlebnis:*

Inzwischen scheint es endgültig, die CeBIT bietet keine Plattform mehr für die traditionelle Branche der Druck- und Kopiersysteme. Nachdem auch die letzten Anbieter wegblieben, geht die Ära der Halle 1 auf der CeBIT zu Ende. Eigentlich Schade.

Während im letzten Jahr die DMS als Fachmesse auch die Schnittstellen zwischen Multifunktionssystemen und Dokumenten Management Lösungen problematisiert hat, fand dieser Aspekt diesmal weniger Beachtung. Somit gibt es außer der im nächsten Jahr nach vier Jahren wieder anstehenden DRUPA in Deutschland leider keine Plattform mehr für einen regelmäßigen Überblick über die Branchen und einen gezielten Gedankenaustausch.

- *Wie hat sich das Consultinggeschäft in 2007 verändert bzw. was ist Ihnen besonders aufgefallen?*

Speziell in unseren angestammten Beratungsfeldern zur Wirtschaftlichkeit der Papierausgabe ist der Wettbewerb der Unternehmensberater stärker geworden. Neben den Anbietern der Systeme drängen auch unabhängige Berater mit ihren Angeboten rund um die altbekannten Seitenpreiskonzepte auf den Markt. So sind wir immer wieder gezwungen, mit neuen Ideen und Beratungsansätzen im Markt zu agieren. Die Fragen „Was kommt nach den Seitenpreiskonzepten?“ und „Sind Seitenpreiskonzepte der einzige Weg zur Wirtschaftlichkeit?“ werden immer öfter gestellt. Auf solche Fragen sind wir inzwischen gut vorbereitet und können so auch innovative Ansätze in unsrem Beratungsalltag integrieren.

- *Besondere Innovationen (Produkte oder Technologien):*

Immer noch sehr spannend ist die Entwicklung der Schnittstellen für Multifunktionssysteme. Nach den Ankündigungen der letzten Jahre sind jetzt erste Anwendungen im Markt erkennbar. Inzwischen geht es auch nicht mehr nur um die Abbildung altbekannter Funktionen wie z.B. Kostenstellenabrechnung oder Scan-to-Irgendetwas. In den neuen Ansätzen wird deutlich, dass moderne Multifunktionssysteme die eingebaute Rechnertechnologie auch für weiterführende Aufgaben z.B. für Recherchezwecke verwenden können. Ermöglicht wird all dies jedoch erst durch die Verwendung von großen, farbigen und besser lesbaren Touch-Panel für die Systeme. Und wie so oft, das Vorhandensein neuer technischer Möglichkeiten heißt noch lange nicht, dass die Anwender diese auch verstehen und nutzen.

- *Die größte Überraschung:*

Bei den vielen Veränderungen, die es derzeit in der Branche gibt, lässt sich kaum von einer „größten“ Überraschung sprechen. Trotzdem wundert sich doch immer wieder wer jetzt wieder wen übernimmt, wie z.B. die aktuelle Übernahme von Veenman Deutschland durch Konica Minolta Deutschland.

- *Das größte Ärgernis:*

Der endgültige Abschied der Branche von der CeBIT ist ein trauriges Ereignis und für jeden, der sich innerhalb kurzer Zeit einen Branchenüberblick verschaffen will, auch ein Ärgernis.

- *Aufsteiger-Unternehmen (Produktanbieter) des Jahres:*

Bezogen auf die reinen Stückzahlen dürfte man auf Seiten der Hersteller Samsung als Aufsteiger des Jahres bezeichnen. Im beratungsintensiven Geschäft rund um Multifunktionssysteme kann man vielleicht die TA-Gruppe hervorheben. Interessant ist auch die Wiederauferstehung von Infotec (ehemals Danka) nach der Übernahme durch Ricoh.

- *Trend-Prognose für 2008:*

Die Branche wird in Bewegung bleiben. Die Konsolidierung wird weitergehen. Die Durchdringung des betrieblichen Alltags mit Farbsystemen wird weiter zunehmen. Schnittstellen-Anwendungen werden verstärkt in den Markt einziehen. Möglicherweise werden die zusätzlichen Dienstleistungsangebote (Stichwort: Managed-Print-Service) endlich auch einmal von den Anwendern nachgefragt und honoriert. Vielleicht versucht wirklich einmal einer der Anbieter, sich von den ewigen Seitenpreiskonzepten und der reinen Kostenorientierung zu lösen und einen neuen Vermarktungsansatz zu etablieren. Nachdem Geiz nicht mehr ganz so geil ist, sind neue Konzepte gefragt.

Dr. Robert Dekena

Bergisch Gladbach im November 2007