

Bergisch Gladbach, im Februar 2018

Rückblick 2017 – Ausblick 2018

Dr. Robert Dekena – Inhaber DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung in Bergisch Gladbach - lässt das Jahr 2017 in der Output- und MPS/MDS-Branche Revue passieren und blickt auf das Jahr 2018:

Die Output- und MPS/MDS-Branche entwickelt sich auch in 2017 weiter. Erfolgreiche Unternehmen konzentrieren sich nicht nur auf das klassische Hardware-Geschäft. Verstärkt rücken Managed Service-Ansätze in den Fokus. Neue Ideen sind gefragt, auch wenn einige Anbieter sich scheinbar mehr mit sich selbst als mit dem Markt beschäftigen.

- *Ihr spannendstes Branchenerlebnis?*

Für mich immer wieder spannend waren die vielen Gespräche mit Hausdruckereien aus verschiedenen Branchen im Rahmen der Studie „Das Inhouse-Druckzentrum im Jahr 2020 – Aussichten und Perspektiven von CRD und Hausdruckereien“, die ich zusammen mit Canon durchführen durfte. Die Auswirkungen der Digitalisierung sind auch für Hausdruckereien ein nicht zu vernachlässigendes Thema. Wir sind auf großes Interesse gestoßen und haben viel positive Resonanz bekommen. In 2018 werden wir die Gespräche fortsetzen. Das Thema „Überlebensstrategien für Hausdruckereien“ bleibt auch zukünftig spannend.

- *Besondere Veränderungen in der Anbieterlandschaft, die Ihnen aufgefallen sind?*

Die Konsolidierung in der Output- und MPS/MDS-Branche ist noch lange nicht abgeschlossen. Aus den Veränderungen sticht besonders die Übernahme der Printing-Division von Samsung durch HP heraus. Hier entsteht ein sehr großer, wichtiger Player mit einem umfassenden Portfolio. Nach allem was man so hört und liest scheint die Übernahme auf einem ganz guten Weg zu sein. Mit Interesse werden wir verfolgen, wie es damit weitergeht und ob es HP gelingt, das erweiterte Potential erfolgreich auf die Straße zu bringen.

Ganz spannend dürfte auch werden, zu sehen, wie sich Lexmark nach der Übernahme durch Apex schlägt. Nach Jahren des Weges in Richtung Softwareanbieter schlägt das Pendel jetzt wieder in Richtung Hardware zurück.



In meinem angestammten Marktsegment der Öffentlichen Verwaltung gewinnt in letzter Zeit die Firma TA Triumph Adler zahlreiche Ausschreibungen. Der bisherige Platzhirsch Ricoh kann seine führende Stellung im MPS/MDS-Behördengeschäft nicht halten. Das passt auch zu den sonstigen Entwicklungen, die man über Ricoh von vielen Seiten hört. Die Unruhe im Unternehmen erreicht inzwischen auch die Kunden.

- ***Besondere Innovationen (Lösungen, Technologien)?***

Von den ganz großen Innovationen war das Jahr im Output- und MPS/MDS -Umfeld wieder nicht geprägt. Business-Ink-Lösungen konnten sich nicht im erwarteten Maße durchsetzen. Noch immer beherrscht die klassische elektrostatische Toner-Drucktechnik den Markt. Immer noch wird viel über Mobile bzw. Cloud Printing geredet. Und doch sind diese Lösungen im betrieblichen Alltag noch nicht überall angekommen.

Aufhorchen lässt die Kooperation zwischen der Bundesdruckerei und TA Triumph-Adler bei der Beratung und Zertifizierung von Unternehmen mit kritischen Infrastrukturen. Als einziges Unternehmen in seiner Branche darf TA Triumph-Adler die Eigenentwicklung der Bundesdruckerei, die Gold-Card, für seine Kunden vertreiben. Wir sind gespannt, was sich aus dieser Kooperation entwickelt.

- ***Das größte Ärgernis***

Wir finden es sehr bedauerlich, dass mehr und mehr Messen, auf denen die Output- und MPS/MDS-Branche noch vertreten war, eingestellt werden. Die Druck + Form in Sinsheim und die DMS-Expo in Stuttgart schließen ihre Pforten. Die CeBIT in Hannover verändert ihr Gesicht. Inzwischen gibt es kaum noch Möglichkeiten, sich auf herstellerunabhängigen Veranstaltungen über neue Entwicklungen der Output- und MPS/MDS-Branche zu informieren, neue Kontakte zu knüpfen und ins Gespräch zu kommen.

- ***Trend-Prognose für 2018 bezüglich Markt, Technologien, Themen etc.***

Es bleibt spannend in der Output- und MPS/MDS-Branche. Längst tot gesagt, entwickelt sich die Papierausgabe ständig weiter. Neue Dienstleistungen, Softwareangebote und Partnerschaften eröffnen neue Chancen. Innovative Fachhändler und Fachhandelsverbände werden sich weiter gegenüber den Herstellern etablieren können. Die Direktvertreiber suchen ihren Weg in die Zukunft. Ohne neue Ideen, motivierte Mitarbeiter und einem weitsichtigem Management wird es aber immer schwieriger werden, die eigene Position zu behaupten oder auszubauen.





Nicht vergessen wollen wir die von uns begleiteten Hausdruckereien. Sie werden sich in Zukunft noch stärker mit den verschiedenen Aspekten der Digitalisierung in ihren Prozessen, Dienstleistungen und Erzeugnissen auseinandersetzen müssen.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Robert Dekena
DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung
Ferdinandstr. 30b
51469 Bergisch Gladbach

Tel.: In- 02202 239838
ternet: www.dokulog.de
Mail: info@dokulog.de

