

Rollenmaschinen im Achtseitenmarkt

Interview ■ Holger N. Röhrs ist Geschäftsführer der Zirkon Druckmaschinen GmbH in Leipzig, DD sprach mit ihm über die Situation des kleinformatigen Rollenoffsetdrucks.

DD: Wie entwickelt sich der Markt im kleinformatigen Rollenoffset?

Röhrs: Der Trend zu Großmaschinen hält auf Kosten der 16-Seiten-Maschinen an. Der Markt für Achtseiten stabilisiert sich auf niedrigerem Niveau. Er wird gekennzeichnet durch Spezialanwendungen. Jobgröße und Wechselzeiten werden noch geringer. Der Stand der Technik an den Großmaschinen gilt auch für die Acht-Seiten-Maschinen.

Das gilt nur bedingt für den Automatisierungsgrad. Der Wettbewerb zwischen Bogenmaschine, kleinformatiger oder schmalbahniger Rollenoffsetmaschine wird intensiver werden. Die Anzahl der Druckwerke pro Maschine wird steigen, weil nur damit die höheren Kundenanforderungen wirtschaftlich zu erfüllen sind.



Holger N. Röhrs

DD: Welche Technik wird vom Markt gefordert?

Röhrs: Das Direct-Mail-Geschäft entwickelt sich positiv. Somit sind auch Maschinen gefragt, die Inline-Lösungen für diese Produkte realisieren

können. Hierbei denke ich auch an größere Rollenmaschinen als mit acht Seiten. Auch UV im Rollenbereich wird es künftig öfter geben. Kleinformatige Erzeugnisse im Bereich von DIN A5 und A6 und Sonderformate bestimmen die Ausrichtung der Acht-Seiten-Maschinen. Der DIN-A4-Bereich ist dann interessant, wenn gleichzeitig flexible Falzmöglichkeiten gegeben sind. Auch wird robuste Technik für Einsatzländer in Osteuropa und Südamerika benötigt.

DD: Welche Strategie verfolgt Ihr Unternehmen am Markt?

Röhrs: Wir wollen Nischenanbieter für klein- und mittelformatige Maschinen und für Sonderformate bleiben. Dabei kommt uns die technische Kooperation mit innovativen mittelständischen Firmen der Branche entgegen. Mit unseren Angeboten wollen wir den Kunden eine hohe Flexibilität bezüglich Komponenteneinsatz und Sonderwünschen ermöglichen. Im Prinzip wollen wir die Rollenmaschinen anbieten, welche die großen Hersteller nicht mehr im Programm haben.

DD: Wo liegen die Schwerpunkte in der Produktentwicklung?

Röhrs: Drei Produktstrategien verfolgen wir. Das sind die Anlagenkonzepte, die Automatisierung und die Falzlösungen an unseren Maschinen. Bei den Anlagen sind es UV- und Inline-Maschinen, die auch unter dem Aspekt der alkoholreduzierten oder -freien Produktion entwickelt werden. Mit der Zirkon 6611 und der neuen Maschine 6720 haben wir unterschiedliche Acht-Seiten-Konzepte im Angebot, die nach Kundenanforderungen profiliert werden können. Offene Schnittstellen für CIP4/MIS-Anwendungen und ein vereinfachtes Mehrkonsolenkonzept für Heatsetmaschinen werden Standard. Die Fernwartung wird nur ausgebaut werden, weil die Mehrzahl der Maschinen im Ausland produzieren. Wir werden Standardfalzer als preiswertes Produkt und auch Hochleistungsfalzer von Zirkon anbieten. Sonderfalzer kommen von Zulieferern nach Kundenkonfiguration.