

**Jahresrückblick 2013 und Ausblick 2014 in der Branche für Druck-Kopiersysteme
Interview der Zeitschrift BIT mit Dr. Robert Dekena**

im Januar 2014

(www.dokulog.de; RDekena@dokulog.de; Tel. 02202 239838)

Dekena: Derzeit werkelt die MPS-Branche so vor sich hin. Richtig präsent wird sie nicht in der Öffentlichkeit. Jeder macht sein Ding und Kunden fragen sich bei vielen Anbietern, wie wollen die Herrschaften denn nun mit der Digitalisierung und der Abkehr vom Papier umgehen? Wofür steht die Branche heute? Wo will die Branche hin und welchen Mehrwert wird sie ihren Kunden in Zukunft bieten?

- *Ihr spannendstes Branchenerlebnis:*

Dekena: Zwei Erlebnisse möchte ich hervorheben: Nach einem gut angenommenen MPS-Round-Table auf Einladung der Messe Stuttgart im März, ergaben sich sehr interessante Diskussionen rund um die zahlreichen Vorträge auf dem erfolgreichen Output-Management-Forum während der DMS Expo im September. Gleichzeitig war die Präsenz der MPS-Branche als Aussteller auf den Messen CeBIT und DMS Expo auch in diesem Jahr eher enttäuschend. Anders sah es für den Produktionsdruck auf der Druck und Form in Sinsheim aus. Hier war die Branche ganz gut vertreten und endlich gab es wieder etwas zum Anschauen und Anfassen. Dort durfte ich über die spannenden Ergebnisse einer Umfrage zum Thema Zukunft der Hausdruckerei 2.0 berichten und sehr viel positive Resonanz darauf mitnehmen.

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

Dekena: Einerseits konsolidieren sich die Hardware-Anbieter in der MPS-Branche weiter. Andererseits wird durch den immer stärker in den Vordergrund tretenden Software-Einsatz der Markt deutlich unübersichtlicher. Auf einmal lassen sich Middleware-Anbieter, die sich zuvor ausschließlich dem Outputmanagement oder Transaktionsdruck zuordneten, zu den MPS-Anbietern zählen. Aspekte des Managements von Druckerflotten werden wichtiger. Hersteller, Händler und Consulting-Firmen konsolidieren und optimieren Kunden-Infrastrukturen mit Hilfe interessanter Tools. Anbieter von Verbrauchsmaterialien und Distributoren sichern ihre Vertriebskanäle über Softwareeinsatz beim Kunden ab. Hardware-Hersteller kaufen Softwareanbieter. Neue und ausländische Software-Firmen drängen auf den Markt. Hardware spielt im MPS-Markt eine immer untergeordnete Rolle, obwohl deren Hersteller immer noch vom Hardware-Umsatz getrieben werden.

- *Besondere Innovationen (Lösungen, Technologien):*

Dekena: In diesem Jahr war nicht von den ganz großen Innovationen die Rede. Aber einige neue Themen etablieren sich. So wird das Mobile Printing immer wichtiger. Zahlreiche Software-Lösungen für ganz spezielle Anwendungen lassen aufhorchen. Das gilt zum Beispiel für die verschiedenen Ansätze, die das Mobile Printing erlauben, wie

NFC-Lösungen, Anbindung von Apple Airprint oder Email an Multifunktionssysteme. Aber auch Apps, die auf dem iPad die komfortable Analyse einer Output-Infrastruktur in Verknüpfung mit der Auslesung von Zählerständen erlauben, machen von sich reden.

- Die größte Überraschung:

Dekena: Schon überraschend ist das Comeback der Tintenstrahl-Drucker im Büroumfeld. Immerhin haben einige große Behörden nach der immer wieder hochkochenden Tonerstaubdiskussion tausende Laserdrucker durch Tintendruker ersetzt. Diese Entwicklung könnte zusammen mit neuen, günstigen, emissionsarmen und schnellen Tintenköpfen für einigen Wirbel im Markt, insbesondere bei den Arbeitsplatzgeräten, sorgen.

- Das größte Ärgernis:

Dekena: Gerade einige große Anbieter im Markt sind diejenigen, die am meisten Schwierigkeiten haben, Ihren Nutzen für die Kunden transparent zu machen. Sie bieten so viel und sind doch weitegehend mit sich selbst beschäftigt. Selbstverständlichkeiten wie Lieferfähigkeit und die Fähigkeit, Rechnungen zu schreiben, machen dem einen oder anderen Anbieter immer noch ernsthafte Probleme. Das ist natürlich die Chance für diejenigen, die ihre Hausaufgaben im Griff haben und dem Kunden echte Vorteile bieten können. Wenn sich aber die Großen selber im Wege stehen, wie soll dann die Branche insgesamt eine Vision vermitteln, welchen Nutzen man in Zukunft seinen Kunden bieten will? Das gilt ganz besonders für eine Branche, die sich in einer immer digitaler werdenden Welt nur schwer vom Papier und der Hardware dafür löst.

- Trend-Prognose für 2014 bezüglich Markt, Technologien, Themen etc.

Dekena: Spannend bleibt die Frage, wie sich die Branche in 2014 präsentiert. Einige Anbieter kommen im März zurück zur CeBIT, diesmal in Halle 3. Es dürften ruhig auch noch einige mehr sein. Aber vielleicht hat diese Entwicklung eine gewisse Sogwirkung. Den Anwendern, die zwischen den Leistungen verschiedener Anbieter vergleichen wollen, ist das nur zu wünschen. Später wird sich auch zeigen, welche Rolle die DMS Expo im Oktober für die Branche spielen kann.

Dann muss sich in 2014 auch zeigen, ob die vielen Übernahmen endlich Erfolge einfahren oder weiter die Unternehmen lähmen. Selten war es so schwer, für den MPS-Markt Prognosen abzugeben. Viele Fragen stehen im Raum, deren Beantwortung noch aussteht. Können Tinten-Geräte den Lasergeräten wirklich Konkurrenz machen, nicht nur im Highvolume-Druck sondern auch am Arbeitsplatz? Wie werden sich die klassischen Hardware-Hersteller weiter von der Hardware lösen? Welche Software-Anbieter werden auftrumpfen? Und wie wird es den von uns begleiteten Hausdruckereien ergehen? Werden sie sich fit für die Zukunft machen können oder werden sie nach und nach verschwinden?

Eines lässt sich auf jeden Fall voraussagen: das Geschäft wird nicht einfacher, weder für die Anbieter noch für die Anwender. Die Komplexität und Unübersichtlichkeit im MPS-Markt wird eher zu als abnehmen. Das birgt Risiken, aber auch echte Chancen.