

Interview mit Jim Continenza, Executive Chairman und Chief Executive Officer von Kodak

# Keine Frage von „Entweder-oder“

**Kodak hat mit seinem diesjährigen drupa-Auftritt sein Engagement für sowohl digitale als auch traditionelle Produktionslösungen untermauert. Wir sprachen mit Jim Continenza, Executive Chairman und CEO von Kodak, darüber, wie das Unternehmen seine Kunden in einer Zeit unterstützt, in der beide Technologien miteinander koexistieren und sich ergänzen. Der „One Kodak Ansatz“ stellt dabei sicher, dass Kunden exakt diejenigen maßgeschneiderten Inkjet-, Offset- und Workflowlösungen erhalten, die sie für ihr eigenes erfolgreiches Geschäftsmodell benötigen.**

**Mit welchen Erwartungen sind Sie zur drupa gekommen?**

Wir haben darauf gebrannt, den Besuchern die „neue“ Kodak zu präsentieren. Wenn ich auf meine Anfänge vor rund fünf Jahren in diesem Unternehmen zurückblicke und dies mit der heutigen Kodak vergleiche, dann handelt es sich um ein völlig neues Unternehmen. Wir haben vielfältige Anstrengungen unternommen, um uns zukunftsicher zu positionieren und mit unseren Entwicklungen den Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden und haben uns regelrecht wie ein Start-up gefühlt. Das Resultat ist ein ganz neues Unternehmen – diese Rückmeldung erhalten wir immer wieder von unseren Kunden. Sie erleben die veränderte Attitüde und sehen den Ruck, der durch dieses Unternehmen gegangen ist und wieder auf Erfolgskurs gebracht hat.

Heute fungieren wir als verlässlicher Partner und haben daher die drupa ge-



**Jim Continenza, Executive Chairman und Chief Executive Officer von Kodak**

nutzt, um die beeindruckende Performance unserer Lösungen zu präsentieren und unser umfassendes Engagement für Innovationen über unser gesamtes Portfolio an traditionellen und digitalen Produktionslösungen hinweg vorzustellen. Unser Ziel war es hierbei den Messebesuchern dezidiert auseinanderzusetzen und vor Augen zu führen, wie Kodak ihnen helfen kann, ihr Geschäft effizienter und profitabler zu gestalten.

Auf unserem Stand haben daher auch all unsere Maschinen live produziert – denn was könnte eine klarere Sprache sprechen, als live zu zeigen, wie zuverlässig und hoch effizient unsere Maschinen laufen und mit welcher beeindruckenden Qualität sie produzieren. Dabei ist der klare Eyecatcher unsere Prosper Ultra 520 gewesen, die in der Lage ist, selbst bei hoher Farbflächendeckung bei voller Geschwindigkeit mit höchster Auflösung zu drucken.

Die drupa hat sich für uns als produktiver entwickelt, als ursprünglich erwartet. Unser Standort war sehr gut gewählt und die Besucher zahlreich. Infolge dessen konnten wir während

der Messe starke Umsätze sowohl für unser digitales als auch unser traditionelles Portfolio generieren. Die drupa ist neben den Hunkeler Innovationdays eine der beiden europäischen Veranstaltungen, die sich wirklich rentieren, weil sich dort sowohl die Entscheider als auch die Techniker vor Ort versammeln und gezielt nach neuen Lösungen für ihr jeweiliges Unternehmen suchen. Alle begegnen sich hierbei auf Augenhöhe, die Gespräche sind gut und gehen wirklich in die Tiefe. Von daher war die drupa für Kodak ihr Geld wert.

**Neben den zahlreichen neuen digitalen Innovationen hat Kodak auch eine neue Sonora-Druckplatte gelauncht. Ein klares Statement in Richtung analoge Druckverfahren?**

Das Offsetgeschäft ist trotz des enormen Hypes rund um den Digitaldruck und seine beeindruckenden Möglichkeiten nach wie vor ein bedeutender Markt. Wir haben es hier in Düsseldorf wieder gesehen: Die Offsetmaschinen bei Koenig & Bauer, Komori und Co. werden nach wie vor mit gutem Erfolg verkauft. Warum sollten wir also diese Türe schließen und die Plattenproduktion einstellen? Es ist nach wie vor ein rentables Geschäft. Nur weil wir über überwältigende Inkjetlösungen verfügen, stellen wir im Gegenzug doch nicht die Plattenproduktion ein. Im Gegenteil, wir investieren in die Forschung und Entwicklung in diesem Bereich. Wir wollen das nach wie vor sehr rentable Plattengeschäft nicht verlieren und haben uns daher verpflichtet, auch weiterhin in die Optimierung unserer prozessfreien Plattentechnologie zu investieren. Wir werden auch weiterhin effiziente CtP-Lösungen entwickeln, die den aktuellen Produktivitätsanforderungen nachkommen, und die jüngsten Innovationen markieren unsere neue prozessfreie Sonora Ultra Platte mit höherem Bildkontrast und verbesserter Druckbildstabilität sowie unser neuer Kodak Magnus Q3600 Titan Plattenbelichter mit erweiterten Automatisierungen.

Wir können und wollen niemandem die Transformation in den Digitaldruck diktieren. Ganz objektiv betrachtet ist der traditionelle Druck nach wie vor vorherrschend und wird auch noch viele Jahre bestehen – überall dort, wo er sich sinnvoll und rentabel einsetzen lässt.

Mit jeder neuen Technologie wurde stets der Untergang der vorherigen Technologie prophezeit. Das Radio löst die Zeitung ab, das Fernsehen das Radio, der Computer und das Internet das Fernsehen – eingetroffen ist davon nichts. Das gleiche lässt sich auch auf die Frage übertragen, ob der Digitaldruck den Offsetdruck ablöst. Ja, in einigen Bereichen wird er dies unweigerlich tun, aber der Offsetdruck wird nicht verschwinden. Da wo er nach wie vor wirtschaftlich ist, wird er wie eh und je erhalten bleiben. Es ist immer ein UND. Digital und analog werden nebeneinander bestehen. Wir wollen niemandem vorschreiben, welche Technologie für ihn im Vordergrund stehen soll, sondern was für ihn und sein Unternehmen passt. Wir verkaufen nichts, was der Kunde nicht benötigt. Jedes Unternehmen ist anders, bewegt sich in einem anderen Marktsegment, hat individuelle Unternehmensziele und sieht sich mit unterschiedlichen Kundenanforderungen konfrontiert. Kodak hat sich mit seinem breit gefächerten Portfolio so positioniert, dass wir als der perfekte Partner fungieren, mit dem sie die optimale Lösung für ihr Unternehmen – sei es nun Digital oder Offset – erhalten. Von den Druckplatten und der Plattenbelichtung über den Workflow

bis hin zu modernsten Lösungen für den Inkjet-Produktionsdruck können wir unseren Kunden die für sie und ihr Geschäft passende Lösung offerieren.

Diese Haltung verfolgen wir – anders als einige Wettbewerber – auch beim Verkauf unserer Digitaldrucklösungen. Solange der Kunde ein gesundes Geschäft mit unseren Maschinen betreibt, verkaufe ich ihm lieber weiterhin die dafür erforderliche Tinte, als dass ich versuche, ihn zum Kauf einer schnelleren Maschine zu bewegen, die er womöglich nicht ausgelastet bekommt. Damit schadet sich ein Unternehmen letztendlich nur selbst. Wir können als Unternehmen nur gewinnen, wenn unsere Kunden gewinnen, und wir können nur Geld verdienen, wenn sie Geld verdienen.

**Für eine erfolgreiche Integration der traditionellen und digitalen Druckverfahren bedarf es einer umfangreichen Workflowsoftware. Wodurch unterscheidet sich Prinergy von anderen Workflowlösungen?**

Mit dieser Plattform stellen wir für unsere Kunden eine einzige, integrierte und vor allem zukunftssichere Workflow-Lösung bereit, die die Produktion über analoge und digitale Druckverfahren hinweg abbildet und koordiniert. Die Kodak Prinergy Plattform kann als zentrale Drehscheibe einer Smart Print Factory genutzt werden und die zentrale Auftragsverwaltung über eine intuitive Schnittstelle zur Erstellung, Übermittlung, Verwaltung und Qualitätskontrolle von Aufträgen übernehmen.

Zum einen wird Prinergy in großem Umfang zur Ansteuerung von CtP-Systemen für den analogen Druck verwendet, zum anderen kann es mit einer breiten Palette von Digitaldruckmaschinen verbunden werden. Mit den Prinergy Business Solutions verbessert die Plattform die Automatisierung und Integration noch weiter und ermöglicht eine einfache Vernetzung mit Web-to-Print, E-Commerce, ERP/MIS, CRM und zusätzlichen Softwarelösungen von Drittanbietern.

**Wo liegt heute der Schlüssel zum Erfolg, um als Druckdienstleister langfristig erfolgreich zu bestehen?**

Um heute erfolgreich zu sein, kommt es darauf an, sowohl die traditionellen als auch die digitalen Drucktechnologien zu verstehen und zu wissen, welche Rolle sie bei der Maximierung der Rentabilität und der Erschließung neuer Geschäftsmöglichkeiten spielen können. Für clevere Unternehmen ist die Frage nach der richtigen Technologie keine des Entweder-oder. Ihnen ist vielmehr bewusst, dass sie sowohl auf traditionelle als auch auf digitale Produktionsmöglichkeiten setzen sollten, um anhaltend erfolgreich zu sein und den Marktanforderungen gerecht zu werden. Wir leben in einem „Und“-Zeitalter des Druckens.

Das bedeutet, dass Druckdienstleister, die ihre Kunden umfassend bedienen und am Markt erfolgreich sein wollen, heute sowohl eine innovative Digitaldrucktechnik als auch moderne, hoch automatisierte Lösungen für den traditionellen Offsetdruck benötigen. Unser Verständnis des gesamten Druckbetriebs ermöglicht es uns, Druckdienstleistungen hochmoderne und hoch automatisierte Lösungen aus einer Hand anzubieten, die sie für ihre gegenwärtigen und künftigen Geschäftserfordernisse benötigen. Wir stellen aufgrund unseres Know-hows und der langjährigen, umfassenden Branchenerfahrung den perfekten Partner dar, um ihnen dabei zu helfen, ihre Herausforderungen und Chancen zu erkennen und eine effektive Strategie für den langfristigen Erfolg und die optimale Weichenstellung für die Zukunft ihres Geschäfts festzulegen.

**Herr Continenza, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!**



**Im Zuge des „Customer Roundtable“ setzte Kodak dezidiert auseinander, wie man im „und“-Zeitalter des Druckens sich erfolgreich positionieren kann und wie Kodak seine Kunden dabei unterstützt, ihre individuelle Antwort für ein erfolgreiches Geschäftsmodell zu finden.**