

Interview mit Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group

Die nächsten Jahre sind entscheidend

Als weltweit agierender Technologieanbieter von Automatisierungs- und Softwarelösungen beschränkt sich die Bowe Group nicht nur darauf, innovative Technologie zu verkaufen, sondern entwickelt und produziert ihre Systeme und intelligenten Softwarelösungen nach individuellen Anforderungen von der Basisanlage bis zur vollautomatisierten Gesamtlösung selbst. Wir sprachen auf der Doxnet Fachkonferenz & Ausstellung mit Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group, über die fortschreitende Konsolidierung des Kuvertiersektors, Bowes strategisch klug gewählte Positionierung in unterschiedlichen Geschäftsfeldern und den daraus resultierenden Erfolg durch eine konsequent branchenübergreifende Denkweise.

Mit welchen Erwartungen sind Sie in diesem Jahr zur Doxnet Fachkonferenz & Ausstellung gekommen?

Bowe ist dafür bekannt, sein Geschäft stets an den jeweiligen Anforderungen des Marktes auszurichten. Um dies gewährleisten zu können, bedarf es eines engen Kontaktes zur Basis und zu den Kunden, denen wir unser Gehör schenken wollen, um ihre Bedürfnisse, Herausforderungen und Ansprüche noch besser zu verstehen. Aus diesem Grunde habe ich auch in diesem Jahr wieder der Einladung nach Baden-Baden sehr gerne Folge geleistet, um mein Gespür für diesen Sektor zu festigen. Um im schnelllebigen Marktumfeld immer auf dem neu-



Joachim Koschier, Geschäftsführer der Bowe Group

esten Stand zu bleiben, ist die persönliche Teilnahme an Veranstaltungen unerlässlich. Einige Unternehmen sourcen ihre anfallenden Mailings und Rechnungen rigoros aus, andere bieten mit ihrem vorhandenen Equipment etwas komplett Neues an und einer unserer Marktbegleiter meldet plötzlich Insolvenz an. Da ist es gut, sich untereinander auszutauschen und auch die „kleinen“ Gespräche von Angesicht zu Angesicht zu führen, um eine realistische Perspektive auf den Praxisalltag unserer Kunden beizubehalten. Dafür ist die Doxnet perfekt geeignet, man bekommt wieder ein klareres Gespür dafür, was die Branche bewegt, welche Lösungen gesucht werden und erhält darüber hinaus einen deutlichen Eindruck davon, wie die Stimmungslage insgesamt ist.

Und wie ist die vorherrschende Stimmung im Kuvertiersektor?

Es mag ein wenig angeberisch klingen, aber ich muss sagen, in Europa weiß ich nicht so recht, was ich eigentlich verliere. Deutlich ist, dass sich der Markt derzeit sehr stark reduziert, daher erstaunt mich die Insolvenz unseres Wettbewerbers nicht. Gefühlt haben wir in den letzten Jahren kaum ein System an sie verloren, vor 18 Jahren sah dies noch ganz anders aus, damals haben sie uns durchaus Marktanteile weggenommen. Uns ist es

jedoch gelungen, unsere Umsätze zu halten und wir kämpfen darum, auch weiterhin keine Anteile zu verlieren.

Die Herausforderungen in diesem Segment sind jedoch offenkundig: Diese gehen primär nicht von den konkurrierenden Herstellerunternehmen aus, sondern der allgemeine Trend in vielen Ländern zur Abkehr vom Transaktionsdruck erschwert das Geschäft. Diese Entwicklung hat sich beispielsweise auch in einigen Vorträgen hier in Baden-Baden sehr deutlich abgezeichnet. So schilderte einer der Referenten, wie sich das gesamte Mailing- und Rechnungsaufkommen digital abwickeln lässt und welche rechtsverbindlichen Prozesse dafür geschaffen wurden.

In vielen Ländern gibt es außer im hochqualitativen Bereich keinen postalischen Druck mehr. Nur wer etwas wirklich aufmerksamkeitsstark kommunizieren möchte, setzt dort noch auf gedruckte Materialien. Ein Transaktionsdruck wie es ihn in Deutschland, Frankreich oder England gibt, existiert insbesondere in den kleinen Ländern eigentlich gar nicht mehr.

Als ich mit meiner Karriere bei Bowe begonnen habe, gab es allein in Dänemark 50 Kunden und wir hatten lokal 30 Mitarbeiter. Mittlerweile ist die Entscheidung in Dänemark längst gegen den Transaktionsdruck gefallen und man

setzt stattdessen auf elektronische Postfächer. Es gibt noch einen namhaften Druckdienstleister in diesem Sektor, doch dieser wickelt ein Volumen von unter 100 Millionen Kuverts im Jahr ab. Das ist nicht viel und nicht für die Leistungskapazität unserer Lösungen geeignet.

In Dänemark und Norwegen ist der Transaktionsdruck in keiner nennenswerten Größenordnung mehr vorhanden. In den Niederlanden sieht dies ähnlich aus, während Schweden und Finnland sehr konservativ ausgerichtet sind und dementsprechend noch große Volumina im Transaktionsdruck existieren. Finnland ist jedoch ein gesonderter Markt, bei dem ein einzelner Dienstleister zentralistisch den Transaktionsdruck für das ganze Land übernimmt.

Die großen Länder sind bei dieser Entwicklung ein wenig träger, und in Deutschland sieht die Gesetzgebung sogar vor, bestimmte Dokumente verpflichtend als Papier zuzustellen, um die Rechtsgültigkeit beizubehalten. In England und Frankreich herrschen ähnliche Strukturen.

In Spanien ist der Transaktionsdruck seit rund zehn Jahren auf dem Rückzug. Es gibt heute noch ein oder zwei Dienstleister, die Rang und Namen haben und darüber hinaus schätzungsweise zehn kleinere. Letztere sind jedoch so klein, dass sie nicht in eine Maschine aus unserem Portfolio investieren würden.

Mit dieser Entwicklung zu hadern macht keinen Sinn. Es ist wie es ist. Dennoch stehen wir nach wie vor dazu, in Zukunft zum Monopolisten im Kuvertiersektor zu avancieren. Wir sind von jeher auf das Kuvertieren ausgerichtet und entwickeln unsere Lösungen nach wie vor mit viel Aufwand und Leidenschaft weiter. Diese Leidenschaft zahlt sich aus, denn trotz aller Konsolidierungsprozesse im Markt und dem sinkenden Aufkommen an Transaktionsvolumina liegen wir bei Bowe Systec seit 2016/2017 umsatzmäßig im Kuvertiersegment stabil ohne nennenswerte Schwankungen.

Ich bin überzeugt davon, dass die nächsten zwei bis drei Jahre entscheidend sind und zeigen werden, wer künftig überlebt. Der Briefmarkt reduziert sich und nicht alle bestehenden Maschinen im Markt werden erneuert werden, sondern häufig ersatzlos gestrichen. Dies haben wir bereits in den letzten fünf Jahren mehrfach erlebt. Ich bin mir daher sicher, dass einige von uns Herstellern massive Probleme bekommen werden,

doch ich bin davon überzeugt, dass das nicht Bowe Systec sein wird. Und unsere Zahlen geben mir dabei Recht!

Für eine erfolgreiche Zukunft im Kuvertiergeschäft kommt es darauf an, diesen Prozess so effizient wie möglich zu gestalten. Daher haben wir auf unseren Exclusive Days in Augsburg gezeigt, wie man mit nur einem Bediener bis zu drei Anlagen betreiben kann. Dies ist ein entscheidender Vorteil, denn der vorherrschende Facharbeitermangel und die hohen Personalkosten treiben die Nachfrage nach hoch automatisierten Lösungen massiv voran. Dies bedeutet aber auch, dass die Maschinen anspruchsvoller werden und einer fundierteren Betreuung bedürfen. Die Automatisierung und der Einsatz von Roboterlösungen führen dazu, dass die enorme körperliche Belastung, wie sie üblich ist, entfällt. Gleichzeitig erfordert dies von den Mitarbeitern ein tiefgehendes Know-how.

An einer Automatisierung der vorherrschenden Prozesse führt heute kein Weg vorbei. Wir gehen diesen Schritt konsequent und sehr erfolgreich, und die Automatisierung ist in allen vier Divisionen ein wichtiges Standbein unseres Erfolges.

Wie genau ist die Bowe Group gegliedert und inwieweit profitieren die einzelnen Geschäftsbereiche voneinander?

Die Bowe Group ist in insgesamt vier Geschäftsbereiche gegliedert: Bowe Systec, Bowe Intralogistics, Bowe IQ und Bowe Move. Bowe Systec verfügt über eine klare Kuvertierstrategie und wir sind der führende Experte für intelligente Automatisierungslösungen rund um die Weiterverarbeitung und den Versand von Dokumenten, Plastikkarten und Briefen inklusive applizieren, kuvertieren oder sortieren. In diesem Marktsegment optimieren wir seit vielen Jahrzehnten Arbeits- und Produktionsabläufe in den unterschiedlichsten Branchen. Wir haben uns dazu verpflichtet, unser Portfolio und unsere Lösungen für diesen Sektor kontinuierlich weiter zu entwickeln, um der letzte Anbieter in dieser Sparte zu sein. Derzeit gibt es noch zwei Hauptkonkurrenten, mit denen wir im täglichen Wettbewerb stehen.

Bei Bowe Intralogistics sieht es ähnlich aus, und wir wollen dort mit neuen Geräten Konkurrenzkraft direkt aus der Maschine erzeugen. Dieser Geschäftsbereich konzentriert sich auf Komplettlösungen für einen fließenden Warenstrom

und optimale Lagerprozesse. Wir optimieren interne Betriebsabläufe mit Fördertechnik, Intralogistiklösungen und Sortieranlagen aus unserem Hause.

Mit Bowe IQ und Bowe Move wollen wir eine Transparenz in Echtzeit darstellen, Prozesse definieren sowie die jeweiligen erforderlichen Komponenten für die Produktionsgeräte bzw. den Transport zu ihnen herstellen.

Bowe IQ hält intelligente IoT-Softwarelösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette eines Produktionsprozesses bereit – sei es die Maschinensteuerung, eine Prozessoptimierung oder Track & Trace. Bowe Move hingegen sorgt mithilfe von AMRs (autonome mobile Roboter) für die Automatisierung von Prozessen mit innovativer Hardware, indem die Roboter unseren Kunden dabei helfen, ihren innerbetrieblichen Transport zu automatisieren und zu optimieren. Um diesen Einsatz zu gewährleisten, sind selbstverständlich auch intelligente Softwarelösungen gefragt, und so greift eine Business Unit in die nächste über – untereinander abgegrenzt, aber stets im wechselseitigen Austausch. Das ist eine runde Sache, denn selbstverständlich arbeiten die jeweiligen Produkte und Softwarelösungen von Bowe Systec, Bowe Intralogistics, Bowe IQ und Bowe Move nahtlos zusammen.

Nach wie vor verdienen wir Geld mit dem Kuvertieren, doch selbstverständlich investieren wir auch darüber hinaus. Schließlich verdient man mit Automatisierung nicht nur im Bereich des Kuvertierens, daher setzen wir selbstverständlich das von uns gesammelte Know-how rund um die Automatisierung auch in neuen Geschäftsbereichen ein. Das ist eine optimale Nutzung vorhandener Ressourcen und ein guter Weg, um uns zukunftssicher im Markt zu positionieren.

Vereinfacht gesagt, produzieren wir Maschinen, die Aufgaben besser und effizienter erledigen als andere Maschinen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt dabei in einer Software und einer Technik, die ineinander greifen. Unser oberstes Ziel ist es, Lösungen zu entwickeln, die Aufgaben mit minimalem Personaleinsatz optimal umsetzen und so zu einer deutlichen Effizienzsteigerung beitragen. Und dieses Konzept lässt sich vielfältig übertragen.

Herr Koschier, wir danken Ihnen vielmals für das interessante Gespräch!