



Blick in einen der kleineren Konferenzräume des Hotels Corinthia, Budapest

von CTP aufzuzeigen, eine Präsentation die Lob und Zuspruch erhielt

GPS und Wifac

Wifac Holding Netherlands CEO Piet de Haas (Aufstieg von der bisherigen Position als CEO GPS) schätzte nach seiner Übersicht über die Wifac-Gruppe (vgl. Abb.) ein, daß GPS mit dieser Distribution zu einem der größten Wettbewerber von Agfa in Europa geworden ist. Dies hat natürlich zu wiederholten Gesprächen mit Agfa geführt, denn in der Heimat ist das Schwesterunternehmen Howgraphic der größte Agfa Händler. Offenbar hat dies zu einer Art friedlichen Koexistenz geführt, wo Agfa sagt, „besser“ unser Händler“ GPS macht es, denn jemand anders. Und, so die Botschaft von de Haas: Auch Agfa sollte verstehen, es ist auf Dauer nicht möglich, die Chinesen aus Europa herauszuhalten. In den Niederlanden hat man als grafischer Fachhändler mit der Wifac Howgraphic eine starke Position, die zusammen mit dem Hauptkonkurrenten Tetterode rund 70% des holländischen Markts abdecke.

Unterdessen zeigte sich Piet de Haas mit dem eingeschlagenen Weg der GPS (Distribution von Produkten „Made in China“) sehr zufrieden und betonte die geplante Fortsetzung der eingeschlagenen Richtung. Also die Distribution von Proof-lösungen und -Materialien (DuPont Cromamet), Prepress Equipment (G&J Platewriter) und Verbrauchsmaterialien, in erster Linie solche aus China. Seine Prognose: In den nächsten 5 Jahren werden die asiatischen Hersteller die europäische Produktion überholen, die Produktqualität sei im



Einbettung der GPS in die Wifac. im Hintergrund das GPS Gebäude in Mijdrecht nahe Amsterdam/Niederlande



Piet de Haas

Vergleich zu vor 5 Jahren wesentlich besser. Und wie wir auf Nachfrage erfuhren, liegen rund 70% des Umsatzes von GPS heute im Sektor Verbrauchsmaterialien.

Das Jahr des Kaninchens

Die GPS-Frau vor Ort, Rebecca Hao Li Ping, die in China ansässige Consulterin, ist entscheidend für die Direktkontakte zwischen Distributor und China-Produzenten ist, beschwor in ihrem Vortrag den fortgesetzten Aufstieg der Wirtschaftsmacht China. Die zählt mit ihrer Bevölkerung von 1,3 Mrd. rund 20% der Menschheit und hat einen Zuwachs des Bruttonozialprodukts im Zeitraum 2008-2010 pro Jahr (!) zwischen 9 und 10%, auch in den Krisen-jahren! Die chinesische Volkswirtschaft ist heute - nach den USA und vor Japan und Deutschland- die zweitgrößte der Welt, es wird erwartet, daß dies in 2020 umgekehrt ist und China dann auf Platz 1 steht. China hätte ab dem Jahr 2000 seine Unternehmen ermuntert, in Übersee zu

investieren, was zu bemerkenswerten Erfolgen der Firmen beim Aufbau einer globalen Strategie geführt hätte. Die Exporte nach Europa haben drastisch zugenommen, und zwar in 2010 um 35% gegenüber dem Vorjahr auf einen Warenwert von 115 Mrd. Euro. Insgesamt hat sich der Export aus China nach Europa in den letzten 5 Jahren verdoppelt und wächst laufend weiter. Natürlich muß China an seinem Image arbeiten, daß heute noch zu sehr aus dem der „billigen Werkbank“ besteht.

Nur ein Land, daß die weltweite Nr. 1 in der Herstellung von Solarzellen ist und gerade eigene Stealth-Technologie entwickelt hat, und in punkto Iso-Standards weit aufgeholt hat, sollte man etwas ernster nehmen und über das Image hinaus auf die tatsächliche High-Tech Leistungsfähigkeit sehen.

Die GPS hätte heute mit UV-Platten für UV-CTP, thermischen (auch für hohe Auflagen) und violetten Platten und in Zukunft auch chemiefreien Materialien ein erweitertes und mittlerweile vollständiges Angebot an Offsetplatten "Made in China" im Programm, aus einem immer stärker werdenden Partnerland.

In dem einen Jahr seit der letzten Händlertagung wurde viel Arbeit in die Ausweitung und Intensivierung der China-Kontakte gesteckt, Messen in Peking, Shanghai und Ghuang Zhou wurden besucht (Piet de Haas und Wim Plaggenburg) es gab zahlreiche und enge Kontakte zu Herstellern, es wurde mit vielen ihrer Kunden gesprochen. Dazu wurden Produkttests gefahren, insbesondere von neuen Produkten, und es wurde ein eigenes Kontrollsystem eingerichtet, mit dem auch die angebotenen Materialien untereinander verglichen



Rebecca Hao Li Ping, GPS Consultant China

wurden. Es gab Verhandlungen mit (potentiellen) Partner über die Konditionen, es wurden Feedbacks aus dem Markt weitergegeben und die Partner erhielten (Qualitäts-)Anforderungen an die Produktion genannt, die Produktion, Verpackung und Lieferung verfolgt, also der gesamten Logistik-Kette.

Das alles seien gute Grundlagen für einen gemeinsamen Erfolg im neuen Jahr, in der chinesischen Kultur am 1. Februar beginnend und als „Jahr des Kaninchens“ bezeichnet.

Das Geschäftsmodell

Einer der Dreh- und Angelpunkte des Asien-Distributoren-geschäfts der GPS ist Wim Plaggenburg, der zuerst das Geschäftsmodell erläuterte: Export von Verbrauchsmaterialien aus China (incl. einiger Investgüter), Lagerhaltung am Sitz der GPS nahe Amsterdam, kurze Lieferzeiten, eigene Produkt- und Feldtests und Qualitätskontrollen, sowie Service- und Support. GPS sorgt dafür, daß die von ihnen distribuierten China Produkte mit einem europäischen Qualitätsniveau unterstützt werden. Es gäbe bei GPS keine Platte, die nicht vor der Übernahme in das Sortiment getestet worden sei, und wenn der meiste Service auch per Telefon und remote stattfindet, auf Wunsch und nach Absprache könne er auch vor Ort geleistet werden.



Jahr des Kaninchens: Muß man nicht mögen, ist aber „China“, muß man sich dran gewöhnen.

Und so sieht das Produktportfolio der GPS heute aus:

- Günstige Prooflösungen.
- Inkjet CTP von G&J.
- Vollständiges Offsetplattenangebot unter dem X-treme Label
- Chemieprogramm
- Gummitücher
- Druckfarben
- Waschwalzen

Zum Proofsoriment gehören unter der Bezeichnung „Cromamet“ Anlagen auf Basis der Epson 900 Serie und der Epson WT 7900 (mit 24" Transparentfolien). Gerade habe man ein Komplettangebot geschnürt mit dem neuen Epson 17, der mit Software, 2 Rollen ECO+ Papier für den Händler nur 4.175 Euro koste (ohne PC).

Vor Ort gab es auch ein bis April gültiges Angebot für eine Cromamet Prooflösung mit einem Epson 24" Breite, mit einem Satz Tinte, 2 Rollen ECO+ Papier, Training bei GPS (wahlweise zu günstigen Konditionen auch vor Ort) für 5.400 Euro Händlerpreis.

Mit dem Cromalin Eco und Inkjetpapier hat GPS ein umfassendes Papierangebot, frei von optischen Aufhellern, aber trotzdem ohne die übliche leicht gelbliche Wirkung vieler Materialien und ohne die Wirkung des Farbwechsels unter einem Wechsel der Lichtquelle. Dazu gibt es auch Einfachpapiere für günstige Formproofs.



Wim Plaggenburg, Export Manager GPS

Das iCTP Programm von G&J wird ja gerade (ab April, siehe unsere Ipex-Berichterstattung) um das größere, schnellere und besser auflösende Modell Platewriter 3000 ergänzt. GPS mit seiner besonderen Distributorenrolle (vgl. Newsbox Feb I/2011) bietet interessierten Händlern auf iCTP gefertigte Testplatten zum Verdrucken bei Kunden an.

Weiter im Programm sind eine konventionelle Platte für die Rahmenkopie, die X-treme CC und eine thermische Platte, die X-treme TC; beide Platten hatten wir in unserem Bericht von der GPS Händlertagung 2010 im Detail vorgestellt. Die violette VC ist uneingeschränkt einsatzfähig für Zeitungen, für Akzidenzen bis zum 80'er Raster, wobei Plaggenburg einschränkend ergänz-



Seminar Budapest 2011

i-CtP Inkjet CtP



PlateWriter™ 4200 System
 • Easy to use inkjet CTP system
 • Reduces plate production time
 • Environmentally friendly, no processing
 The most affordable metal plate CTP system in the world.

GLUNZ & JENSEN
 SINCE 1858

Cromamet • Epson • X-treme Offset Plates • X-treme Blankets • X-treme Inks • X-treme Wash Cloths

Auch in der Distribution von Inkjet CTP (G&J) nimmt GPS eine besondere Rolle in Europa ein, wir berichteten.

Plaggenburg nannte die Zahl von bisher 350 installierten iCTP Anlagen in Europa und 750 produzierenden Systeme weltweit. Damit nähert sich der Hersteller Glunz&Jensen der 1000'er Marke, was unterstreicht, daß Inkjet-CTP, neben Metall-CTP (Thermo, UV und Violett) sowie Polyester-CTP zu einem etablierten Part des CTP Markts geworden ist.

Plattenprodukte

Wim Plaggenburg oblag auch die Kurzvorstellung des erweiterten Druckplattenprogramms, neu hinzugekommen sind:

- Eine schnelle positiv arbeitende konventionelle Platte für UV-CTP, X-treme UPC (offizieller Launch; vorher schon präsent).
- Eine widerstandsfähige thermische Platte für hohe Auflagen, X-treme TUC
- Sowie die violette Polymerplatte X-treme VC

te, daß man für die Akzidenz noch dabei sei, zu testen, ob auch die Qualität dauerhaft und konsistent sei.

Bereits in 2 Monaten wolle man ein chemiefreies Produkt aus China testen, was möglicherweise noch Ende des Jahres in den Verkauf kommen könne, überstürzen wolle man das nicht und Grund zur Eile sehe man auch nicht. Auf Rückfrage sagte man uns dazu, daß die Händler in Ost- und Südeuropa bisher praktisch nicht nachgefragt haben, sondern nur Firmen aus West-Europa, aber auch dort nur wenige. Auch aufgrund der Nachwirkungen der Wirtschaftskrise, der begrenzten Auswahl an solchen Produkten und ihrer höheren Preise rechnet man bei GPS erst später mit Marktchancen für diese Plattentypen.

Soweit der erste Teil des Berichts von der Händlertagung; der in den kommenden Newsboxausgaben fortgesetzt wird.