

## Koenig & Bauer kiest voor lange termijn strategie

# KANSRIJKE TOEKOMST VOOR DE GRAFISCHE INDUSTRIE

Na bijna twintig jaar ervaring in digitaal drukken is Markus Weiss ervan overtuigd dat de combinatie van offset en digitaal drukken de sleutel tot succes is, zowel in commercieel drukwerk als in verpakkingen. “Dit is ook precies waarom ik besloot bij Koenig & Bauer aan de slag te gaan. Want terwijl we blijven innoveren in offset, zetten we ondertussen ook sterk in op digitale druktechnologie. En wij blijven, anders dan sommige van onze concurrenten, ook trouw aan deze lange termijn strategie.”

*U bent in februari 2025 bij Koenig & Bauer begonnen als CEO van Paper & Packaging Sheetfed Systems. Wat trok u zo aan in het bedrijf dat u besloot uw jarenlange carrière bij HP vaarwel te zeggen?*

Ik zie Koenig & Bauer in de eerste plaats als een zeer innovatieve, typisch Duitse machinebouwer. Denk maar aan de grote veranderingen die Koenig & Bauer heeft meegemaakt: van oorspronkelijk een fabrikant van offsetrotatiepersen voor voornamelijk kranten – een markt die bijna volledig verdween – naar het opnieuw opbouwen van een succesvolle onderneming in vellenpersen. En vervolgens de stap durven zetten richting digitaal drukken, eerst met de RotajET en daarna met de VariJET 106 – en die koers ook voortzetten. Dit alles laat zien dat Koenig & Bauer een duidelijke visie en een sterke strategie heeft.”

“Hetzelfde geldt voor de verdere uitbreiding in postpress, door rotatiestansmachines, vlakbedstansmachines en vouw-plakmachines aan het portfolio toe te voegen. Om nog maar te zwijgen

van onze investeringen in de ontwikkeling van workflowoplossingen. Dit maakt Koenig & Bauer tot een fullserviceprovider, ook in verpakkingen, die echt begrijpt wat klanten werkelijk nodig hebben.”

*Veel drukkerijen overwegen om misschien over te stappen van commercieel drukwerk naar verpakkingen om verdere groei mogelijk te maken. Hoe kijkt u daar tegenaan?*

“Koenig & Bauer is de afgelopen jaren zeer actief op het gebied van verpakkingen, omdat verpakkingen inderdaad een groeimarkt vormen. Maar we blijven ons zeker ook sterk richten op de markt van commercieel drukwerk, waar we met onze Rapida-persen veel technische en automatiseringsmogelijkheden bieden die juist deze drukkerijen vooruit helpen.”

“Tegelijkertijd denk ik dat de trend, vooral voor commercieel drukwerk, steeds meer richting digitaal drukken gaat omdat de oplages steeds verder dalen. Digitaal drukken is bij uitstek geschikt voor oplages van zo’n 3.000 tot 6.000 vellen, en dat is ook precies waar we met onze VariJET 106 inkjetpers op B1-formaat op mikken. Dit is geen machine voor klanten die 5, 10 of 50 vellen willen drukken – hoewel dat natuurlijk ook prima mogelijk is – maar eerder voor bedrijven die vooral hun huidige orderpakket op een veel efficiëntere manier willen produceren. Bovendien ontstaat er dan ook ruimte om na te denken over nieuwe en innovatieve producten, waarmee ze zich kunnen onderscheiden van de concurrentie. Dit kunnen bijvoorbeeld gepersonaliseerde producten zijn, of just-in-time producties.”

*Zijn drukkerijen eindelijk klaar om digitaal drukken nu volledig te omarmen?*

“Dat is een goed punt. Het verhaal rond digitaal drukken is lange tijd sterk gericht geweest op personalisatie. Dat is weliswaar een interessante mogelijkheid, maar wij menen dat we beter kunnen beginnen met het aanpakken van de uitdagingen waar onze klanten dagelijks mee te maken hebben. We openen het gesprek daarom liever met: ‘Hoe kunnen we helpen uw huidige orderpakket efficiënter te produceren om op die manier beter bestand te zijn tegen externe prijsdruk en stijgende materiaalkosten?’ We willen eerst praten over hoe we de bestaande business van onze klanten

### FUN FACT

ALS SPORTFOTOGRAAF MAAKTE MARKUS WEISS IN DE JAREN ‘90’ DE OPKOMST VAN DIGITALE BEELDTECHNOLOGIE VAN DICHTBIJ MEE. ZIJN EERSTE ‘DIGITALE’ CAMERA WAS IN FEITE EEN ANALOGIE CAMERA WAARBIJ HET FILMROLLETJE WAS VERVANGEN DOOR EEN DIGITALE UNIT. HET APPARAAT WAS ZO GROOT ALS EEN 12 INCH IPAD EN KON FOTO’S VAN 1 MEGAPIXEL PRODUCEREN.

succesvoller kunnen maken. Zodra we de basis hebben versterkt, kunnen we kijken naar innovatieve nieuwe producten en diensten. Met deze aanpak maak je de waarde van digitaal drukken direct duidelijk.”

*Wifac is al jaren uw partner in de Benelux.*

*Hoe helpen zij u uw boodschap over te brengen?*

“Drukkerijen in de Benelux, en met name in Nederland, behoren vaak tot de early adopters. Ze staan open voor nieuwe technologieën en willen hun productie graag verder digitaliseren. Daarom vind ik het erg belangrijk om met deze klanten in contact te komen. Ik moedig mijn team en onze partners aan om dicht bij onze klanten te staan en ervoor te zorgen dat de informatie die ze daarbij verzamelen ook weer in onze fabriek terecht komt. Met Wifac hebben we nu zo’n langdurige relatie opgebouwd, gebaseerd op wederzijds vertrouwen en succes, dat ik hen als onderdeel van mijn team beschouw. Feedback van klanten is voor mij de drijvende kracht achter de toekomst van ons bedrijf. Want op basis van hun feedback moeten we beslissen: investeren we hierin? Is dit de juiste richting?”

*Hoe bent u van plan Koenig & Bauer Paper & Packaging Sheetfed Systems verder te brengen?*

“Onze strategische focus is duidelijk, met verschillende belangrijke prioriteiten die onze groei versterken. Ten eerste breiden we onze postpress activiteiten strategisch uit. Voortbouwend op het succes van onze lpress 106- en lpress 145-stansmachines en de OMEGA-lijn van vouw-plakmachines, zetten we nu sterk in op het verder vergroten van de marktacceptatie van onze nieuwe generatie stansmachines, de CutPRO Q 106 en CutPRO X 106.”

“Ten tweede verstevigen we onze positie als koploper in digitaal drukken met de introductie van de VariJET 106 in de markt voor vouwkarton. De reactie

vanuit de markt heeft onze verwachtingen overtroffen en we voeren momenteel dan ook veelbelovende gesprekken. Deze technologie vormt een perfecte aanvulling op onze toonaangevende Rapida offsetpersen.”

“Onze derde prioriteit is de snelgroeiende markt voor golfkarton. Deze dynamische sector is nu een kerntaak van Celmach, onderdeel van onze nieuwe Koenig & Bauer Paper & Packaging Sheetfed Systems-familie. Daardoor zijn we in staat voorop te lopen met onze in hoge mate geautomatiseerde Chroma-lijn en de Chroma X Pro, die de snelheid en kwaliteit leveren die converters in deze markt eisen.”

“Naast onze focus op innovatie in verpakkingen blijven we absoluut onverminderd inzetten op commercieel drukwerk. We bedienen beide markten met evenveel passie en technologische topprestaties. Verder vooruitkijkend zien we digitaal drukken als een belangrijke kans voor zowel commercieel drukwerk als verpakkingen. Maar onze visie reikt verder dan de pers zelf. We leggen sterk de nadruk op baanbrekende software- en workflowoplossingen, omdat echte efficiëntie voortkomt uit de naadloze integratie van intelligente hardware en geavanceerde software. Automatisering verbindt dit alles. Door ervoor te zorgen dat elk onderdeel van het productieproces intelligent met elkaar verbonden is, leggen we het fundament waar onze klanten op kunnen bouwen. Ik kijk er enorm naar uit om Koenig & Bauer – en onze klanten – naar die kansrijke toekomst te leiden.” ■

## KOENIG & BAUER



www.koenig-bauer.com

### PASPOORT

**Bedrijf:** Koenig & Bauer  
**Naam:** Markus Weiss (49)  
**Functie:** CEO van Paper & Packaging Sheetfed Systems, lid van Group Management  
**Plaats:** Radebeul (Duitsland)  
**Achtergrond:** Weiss was oorspronkelijk fotograaf toen hij aan zijn studie Print & Media Management begon aan de Media Universiteit in Stuttgart en afstudeerde in technische bedrijfskunde. Hij werkte als verantwoordelijke voor kwaliteitsbeheer bij een grote drukkerij voordat hij in 2006 bij HP (Indigo) als accountmanager aan de slag ging om uiteindelijk in 2021 algemeen directeur voor de EMEA regio van HP te worden. In februari 2025 maakte hij de overstap naar Koenig & Bauer.