



Juni 2017

## **Interview mit Randy Vandagriff, Präsident der Enterprise Inkjet Systems Division von Kodak**

Randy D. Vandagriff wurde im Mai 2017 zum Präsident von Kodaks Enterprise Inkjet Systems Division und zum Vizepräsident der Eastman Kodak Company ernannt. Nach einjährigen Spekulationen während das PROSPER Geschäft zum Verkauf stand und der Ankündigung vom 7. April 2017, dass Kodak diesen Geschäftsbereich behalten wird, bezieht Randy Vandagriff zu den wichtigsten Fragen Stellung, um einen klaren Überblick darüber zu geben, wo die Enterprise Inkjet Systems Division heute steht und wie er deren künftige Entwicklung sieht.

### **Was halten Sie von Kodaks Entscheidung, das PROSPER Geschäft zu behalten?**

Ich respektiere und unterstütze Kodaks Entscheidung, das PROSPER Geschäft zu behalten, in vollem Umfang. Außerdem freut es mich, dass der Prozess zum Abschluss gekommen ist. Im zurückliegenden Jahr lieferte das PROSPER Team beeindruckende Resultate, was für den Wert unserer Technologie und das Engagement unseres Teams spricht.

Kodak hat eine erhebliche Investition in die Inkjet-Entwicklung getätigt und die Entscheidung, das Geschäft zu behalten, unterstreicht das Bekenntnis des Unternehmens zur Zukunft des Drucks. Mit einem umfassenden Portfolio von Drucktechnologien, die vom traditionellen Offset- und Flexodruck bis zum Digitaldruck reichen, kann Kodak seinen Kunden weiterhin helfen, mit der sich ändernden Marktdynamik zurechtzukommen und gleichzeitig ihren Marktanteil zu steigern und Druckvolumen zu halten.

### **Wie entwickelt sich das PROSPER Geschäft bislang in diesem Jahr?**

Die Enterprise Inkjet Systems Division (EISD), zu der die KODAK VERSAMARK und KODAK PROSPER Geschäftsbereiche gehören, erzielte im 1. Quartal einen Umsatz von 37 Millionen \$. Das bedeutet einen Anstieg von 9 Prozent gegenüber den 34 Millionen \$ des entsprechenden Vorjahresquartals.

Im ersten Quartal 2017 lieferte das PROSPER Geschäft erneut verbesserte Ergebnisse, wobei der Umsatz mit Verbrauchsmaterialien und anderen Posten, die für regelmäßige Zahlungseingänge sorgen, um 26 Prozent gegenüber dem Vorjahr zulegen.

### **Was sind die Ursachen für das starke Wachstum bei den regelmäßigen Zahlungseingängen?**

Dafür gibt es drei Faktoren:

1. Das Wachstum bei unseren installierten Maschinen und das wachsende Druckvolumen bei der Rekordzahl der in den Jahren 2015 und 2016 ausgelieferten PROSPER Druckmaschinen.
2. Kunden mit hohen Produktionsvolumen, die jetzt weitere PROSPER Druckmaschinen installieren, um ihrem wachsenden Druckbedarf nachzukommen
3. Immer günstigere Herstellkosten bei den Tinten, da wir aufgrund des größeren Verkaufsvolumens größere Mengen an Rohstoffen bzw. Vorprodukten für Tinten einkaufen.

### **Welche Strategie verfolgen Sie beim PROSPER Geschäft mit Blick in die Zukunft?**

Kodaks lange Tradition der Lieferung marktführender Inkjet-Technologie wird dadurch untermauert, dass wir dieses Jahr auf 50 Jahre im Inkjet-Geschäft zurückblicken können. Wir werden weiter auf den einzigartigen Vorzügen von Stream aufbauen, durch die sich unsere Technologie von anderen abhebt.

Unsere Strategie fußt auf der fortgesetzten Präsenz, Verkäufen und Leistung unseres Stream Sortiments. Heute sind weltweit 64 PROSPER Druckmaschinen und 1.329 PROSPER Druckköpfe installiert. Außerdem nutzen wir unsere Erfahrung, um bei ULTRASTREAM auf effiziente Weise einen Schritt weiterzugehen. Das EISD-Geschäftsmodell wird auch in die Richtung von OEM-Partnerschaften erweitert, was die Größenordnung und das Wachstum des PROSPER Geschäfts steigern wird.

ULTRASTREAM setzt neue Maßstäbe im Inkjet-Druck. ULTRASTREAM macht sich viele der Erfindungen von Stream zunutze, um sicherzustellen, dass wir die Vorteile unserer einzigartigen kontinuierlichen Inkjet-Technologie beibehalten und dass ULTRASTREAM die Flexibilität und einfachen Integrationsmöglichkeiten bietet, die OEMs dazu bringen, hinsichtlich der nächsten Generation ihrer Inkjet-Lösungen mit Kodak zusammenzuarbeiten. Wir haben ein umfassendes 360-Grad-Pionierprogramm implementiert, das potenzielle OEM-Partner früh in den Entwicklungsprozess einbindet, damit wir ihre Anforderungen verstehen, die Konstruktion bzw. Bauweise entsprechend beeinflusst wird und wir uns den Absatzkanal für die spätere Lieferung der ULTRASTREAM Plattform sichern.

Darüber hinaus nutzen wir unser derzeitiges Stream Technologieportfolio, um unsere Präsenz in neue Anwendungsbereiche, vor allem den Verpackungs- und Etikettendruck, auszudehnen. Die Sapphire EVO Druckmaschine von Uteco, bei der unsere Stream Inkjet-Technologie zum Einsatz kommt, gibt dafür ein hervorragendes Beispiel ab.

#### **Welche Fortschritte macht die Entwicklung von ULTRASTREAM?**

Wir liegen mit der Entwicklung und Vermarktung von ULTRASTREAM im Plan. Diese Inkjet-Technologie der nächsten Generation zielt in Anwendungsbereiche wie Zeitschriften/Kataloge, Verpackungen, Etiketten und Dekore. Anfang des vierten Quartals dieses Jahres werden Evaluierungs-Kits in beschränktem Umfang verfügbar sein und die Markteinführung der ersten ULTRASTREAM Lösung ist für 2019 geplant.

#### **Setzen Sie den Verkauf von PROSPER Druckmaschinen fort und werden Sie entsprechend in Frage kommenden Kunden Aufrüstmöglichkeiten zu ULTRASTREAM anbieten?**

Ja, absolut. PROSPER Druckmaschinen und Eindrucksysteme werden weiterhin von Kodak verkauft und mit Serviceleistungen unterstützt. Dabei werden wir uns hauptsächlich auf hochvolumige Anwendungen konzentrieren. Zeitungs-Digitaldruckereien wie KP Services auf den Kanalinseln sind dafür ein gutes Beispiel. Außerdem überschreiten wir mit der Installation unserer ersten PROSPER 6000S bei dem Kartonagenhersteller Zumbiel bisherige Grenzen bei hybriden Anwendungen.

Wir werden unseren PROSPER Kunden zwar die Möglichkeit der Aufrüstung auf ULTRASTREAM anbieten, dies wird jedoch nur für Anwendungen relevant sein, bei denen die Kunden eine höhere Druckqualität wünschen und eine geringere Druckgeschwindigkeit akzeptieren.

#### **Wie steht es mit der Installation bei KP Services?**

Die Druckproduktion bei KP Services auf den Kanalinseln läuft gut. Wir erfüllen die Anforderungen der Verlage und erreichen unsere Ziel hinsichtlich des Druckvolumens. Vor Kurzem haben wir die Installation

einer dritten PROSPER 6000 Druckmaschine abgeschlossen, da wir das Druckvolumen weiter ausbauen und unseren erfolgreichen Zeitungsdruckbetrieb fortführen wollen.

**Haben Sie für uns Neuigkeiten bezüglich der OEMs, mit denen Sie zusammenarbeiten?**

Gegenwärtig haben wir 19 Letters of Intent (Vorverträge) abgeschlossen, hauptsächlich mit OEMs sowie mit einer Handvoll strategischer Endkunden. Außerdem setzen wir die Gespräche mit anderen interessierten OEMs fort, die die Technologie testen wollen, sobald die Evaluierungs-Kits verfügbar sind.

Die OEMs stammen aus aller Welt und repräsentieren die ganze Bandbreite der Zielanwendungen, wie Akzidenz-, Verpackungs-, Etiketten- und Dekordruck. Darunter sind Fuji Kikai, GOSS China, Matti, Mitsubishi Heavy Industries Printing & Packaging Machinery (MHI-PPM) und Uteco, um einige Namen zu nennen.

Außerdem gehen wir aktiv auf strategische Endanwender zu, um mehr über neue Anwendungsmöglichkeiten herauszufinden. In letzter Zeit verzeichnen wir ein großes Interesse von Endanwendern aus dem Dekorbereich, die die Vorteile des Digitaldrucks erkennen. Er ermöglicht ihnen, die beim traditionellen Tiefdruck anfallende Makulatur und Betriebskosten zu senken.

**Wann können wir das erste kommerziell verfügbare ULTRASTREAM Produkt erwarten?**

Wir gehen derzeit davon aus, dass das erste Produkt 2019 auf den Markt kommen wird. Das tatsächliche Einführungsdatum wird von den OEM-Partnern und deren Bereitschaft zur Markteinführung abhängen.

**Wie passt die Zukunft der EISD mit den übrigen Angeboten von Kodak für die grafische Industrie zusammen?**

Es ist sehr unwahrscheinlich, dass sich die Druckindustrie nur einer einzigen Technologie zuwenden wird, da jede Technologie andere Anforderungen erfüllt. Druckdienstleister arbeiten weiter mit traditionellen Technologien, um hohe Auflagen zu produzieren, gleichzeitig investieren sie aber auch in digitale Lösungen, die den Anforderungen der Kleinauflagenproduktion gerecht werden. Die kombinierte Produktion auf analogen und digitalen Druckmaschinen versetzt Drucker in die Lage, ihr geschäftliches Wachstum voranzutreiben und die Ausnutzung ihrer Produktionsanlagen zu optimieren.

ENDE