

# Alleinstellungsmerkmale nutzen

Mit Inkjet-Systemen, die sich durch gute Umwelteigenschaften, hohe Produktivität und intelligente End- und Weiterverarbeitung auszeichnen, bietet **Riso** einige Alleinstellungsmerkmale. Davon können auch Fachhändler profitieren, findet Vertriebsleiter Oliver Heiß.

**Herr Heiß, Sie sind seit rund neun Monaten neuer Vertriebsleiter bei Riso. Wie entwickelt sich das Geschäft und wie sehen Sie Riso im Markt aufgestellt?**

Im Direktvertrieb verzeichnen wir derzeit gute Erfolge. Auch die Gewinnung neuer Fachhändler verläuft zufriedenstellend. Von daher sehe ich die Gesamtentwicklung positiv, was auch an unseren neuen InkJet-Systemen liegt, die uns bei der Akquisition neuer Partner unterstützen. Mit unserer Geschwindigkeitsklasse bilden wir im Cutsheet-Bereich eine Ausnahme. Mit der neuen „ComColor GD 9630“, dem Nachfolger der „ComColor 9150“ einem 160-Seiten-InkJet-System, entsprechen wir der Nachfrage im professionellen Druckmarkt nach InkJet-Systemen für kleinere Auflagen oder Re-Print-Anwendungen, aber auch für Druckjobs mit Auflagen ab 35.000 Seiten. Unsere Cutsheet-Systeme produzieren schneller und kostengünstiger als Toner-Systeme und erfordern geringere Investitionen als ein Endlos-InkJet-System.

*Mit den neuen Modellen der Riso „ComColor FW“-Serie hat der Druckerhersteller Ende 2016 auch neue Inkjet-Systeme fürs Office vorgestellt.*



„Unsere Fachhändler wissen, dass sie ihre Kunden mit den passenden Lösungen langfristig gegen den Wettbewerb absichern können“, sagt Oliver Heiß, Vertriebsleiter bei Riso.

**Der Druckmarkt ist nach wie vor hart umkämpft. Welche Trends und Entwicklungen beobachten Sie und welche Ziele haben Sie sich gesetzt?**

Immer mehr Kunden erkennen das Potenzial, das InkJet bietet. Wir nehmen hier immer noch eine Sonderstellung ein, weil unsere Maschinen in der 4. Generation mit feststehenden Druckköpfen und einer Produktivität ab 90 A4-Seiten pro Minute eine Druckgeschwindigkeit bieten, bei der andere Cutsheet-Hersteller bereits wieder aussteigen. Unsere Ziele für das neue Geschäftsjahr sind klar: Steigerung der Stückzahlen im Direktvertrieb, Gewinnung neuer Fachhändler. Zudem wollen wir Riso breiter aufstellen, indem wir neue Marktsegmente im Produktionsdruck wie zum Beispiel Transaktionsdruck sowie Direkt-Marketing-Anwendungen erschließen.

**Riso verfolgt ein duales Vertriebssystem und vertreibt sowohl direkt als auch über Fachhandelspartner. Welche Bedeutung hat für Sie der Handel?**

Der Fachhandelsvertrieb war, ist und bleibt eine wichtige Säule unserer Vertriebsstruk-

tur. Unsere Fachhandelspartner haben 2004 die Zeichen der Zeit erkannt und mit uns den Schritt auf das – damals noch unbekannte – Terrain InkJet gewagt. Unsere Fachhändler wissen, dass sie ihre Kunden mit den passenden Lösungen langfristig gegen den Wettbewerb absichern können. Mit Riso können sie ihren Kunden eine zukunftssträchtige Technologie anbieten, die den entscheidenden Vorteil relevanter Alleinstellungsmerkmale bietet: energiesparendes, umweltschonendes Drucken mit höchster Produktivität und intelligenter End- und Weiterverarbeitung.

**Geben Sie uns bitte noch einen Ausblick. Mit welchen Entwicklungen rechnen Sie mittelfristig und wie können Händler die Herausforderungen des Marktes meistern?**

Marktstudien zeigen, dass Cutsheet-InkJet weiter zulegen wird. Mit Riso erhalten die Händler ein System, das sich in der Nische zwischen Cutsheet-Toner-Maschinen und Endlos-InkJet-Systemen bewegt. Unsere Vorteile gegenüber diesen Systemen liegen auf der Hand: Für dieses Segment günstige Anschaffungskosten, hohe Produktivität, Farbdruck, Just-in-Time- und On-Demand Produktion. Wir befinden uns in einem Bereich, der von anderen Herstellern noch nicht abgedeckt wird.

[www.risoprinter.de](http://www.risoprinter.de)