

Strategische Ausrichtung und innovative Technologie

Michael Scherhag

Rotocontrol gehört zu den innovativsten Anbietern moderner Finishing- und Converting-Technologie. Das Unternehmen bietet mit seinem modularen Konzept die Möglichkeit, eine große Menge unterschiedlichster Maschinenkonfigurationen zu erzeugen, um so den individuellen Anforderungen der Kunden entgegenzukommen. Etiketten-Labels sprach mit Mike Herold, dem Executive Vice President für Vertrieb und Marketing von EMT International und Rotocontrol über die Vision des Unternehmens für das weitere Wachstum in der Etikettenindustrie.



Quelle: Rotocontrol

„Bei der Expansion von Rotocontrol geht es darum, unsere Strategie umzusetzen und unser Angebot an Maschinen für die Etikettenveredelung mit Dienstleistungen zu ergänzen.“

– Mike Herold –

Rotocontrol EMT DT 2.0 ist eine Hybridmaschine für die Kombination von Flexo- und Digitaldruck

Im Jahr 2021 und in weiten Teilen 2022 gab es ein starkes Wachstum auf dem Etiketten- und Verpackungsmarkt. Dies ging 2023 in einigen Bereichen in eine gewisse Schwäche und in anderen sogar in einen Rückgang über. Dies wird sich auch 2024 fortsetzen, wenn man die globale Wirtschaftslage bedenkt, zu der die hohen Geldkosten, geopolitische Fragen und ein dynamisches Umfeld in Bezug auf Verbraucherverhalten gehören.

Dennoch hat Rotocontrol vor zwei Jahren eine Strategie eingeführt, die dem Unternehmen helfen soll, sich nicht nur an diese Herausforderungen anzupassen, sondern auch von ihnen zu profitieren. Rotocontrol ist ein dynamisches Unternehmen, das sich darauf konzentriert, den Kunden einen großen Mehrwert zu liefern. Im Jahr 2024 und darüber hinaus will man auf Benutzerfreundlichkeit, Automatisierung, vereinfachte Wartung und Nachhaltigkeit konzentrieren und

all dies zusammenbringen, um den Kunden für ihre eigenen Kunden zusätzlichen Wert schaffen zu können.

Welche innovativen Technologien oder Prozesse planen Sie einzuführen, um die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu stärken?

Mike Herold: Unter der Leitung von Marco Aengenvoort, Geschäftsführer von Rotocontrol, wird unser Unternehmen seine Wettbewerbsfähigkeit stärken, indem wir direkt mit den Kunden zusammenarbeiten, um unsere Systeme für die Etikettenveredelung zu konzipieren, zu entwickeln, zu bauen und zu unterstützen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Stanzmöglichkeiten, Sensortechnologie, Vernetzung, Datenübertragung und -verwaltung, Automatisierung sowie vereinfachter Bedienung und Wartung. Der rasche technologische Fortschritt verändert viele Aspekte mehrerer Industrien, einschließlich des breiteren Fertigungssegments,

„Es ist wichtiger Teil unserer Strategie, mehr als nur ein Ausrüstungslieferant zu sein.“

– Mike Herold –

und Rotocontrol wird diese Veränderungen voll ausnutzen.

Wie möchten Sie die Marktposition ausbauen und differenzieren?

Herold: Bei der Expansion geht es darum, unsere Strategie umzusetzen und unser Angebot an Maschinen für die Etikettenveredelung mit Dienstleistungen zu ergänzen, um unsere Kunden bei ihrem Wachstum zu unterstützen. Wir sehen gute Chancen in bestimmten Segmenten der Etikettenindustrie und haben unsere Strategie und Produktentwicklung im vergangenen Jahr angepasst, um der neuen Nachfrage gerecht zu werden. Wir sehen bereits die Vorteile dieser strategischen Ausrichtung und wissen, dass dies auf die von uns geschaffene Wettbewerbsdifferenzierung zurückzuführen ist.



Quelle: Rotocontrol

Ziehen Sie strategische Partnerschaften oder Kooperationen in Betracht, um das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben?

Herold: In dem Markt, in dem wir heute tätig sind und der eine Vielzahl von Herausforderungen beinhaltet, die wir bereits skizziert haben, müssen Unternehmen wie Rotocontrol ihrer strategischen Ausrichtung treu bleiben und weiterhin sehr kundenorientiert sein. Rotocontrol wird weiterhin offen sein für neue Partnerschaften, den Ausbau bestehender Partnerschaften und die Entwicklung co-kreativer oder co-innovativer Aktivitäten, die unseren Kunden und unserem Unternehmen nutzen. Wir führen unsere Organisation von außen nach innen. Das bedeutet, dass wir ständig zuhören und auf der Grundlage der Bedürfnisse unserer Kunden ständig Innovationen entwickeln.

Wie werden Sie sich an die sich ändernden Bedürfnisse und Trends in der Etikettenindustrie anpassen, insbesondere im Hinblick auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung?

Herold: Es ist wichtiger Teil unserer Strategie, mehr als nur ein Ausrüstungslieferant zu sein. Natürlich ist es wichtig, Lösungen für die Broschürenveredelung, hybride Produktionslinien und andere Bereiche zu liefern, aber wir wollen für unsere Kunden und die Gesellschaft mehr bewirken als nur die Lieferung von Geräten. Wir begrüßen die digitale Transformation und alles, was sie aus betrieblicher Sicht mit sich bringt, aber auch, wie sie es den Kunden ermöglichen wird, mit ihren eigenen Kunden zusammenzuarbeiten, um nachhaltige Etikettenangebote in diesem Jahr und darüber hinaus bereitzustellen. Wir alle müssen über die Maschine hinausdenken, und bei Rotocontrol ist dies der Kern unserer Arbeit.

Welche Maßnahmen planen Sie, um Produktentwicklung und Innovation im Unternehmen zu fördern?

Herold: Für Rotocontrol ist einer der wichtigsten Aspekte der Entwicklung neuer Produkte und der Innovation die Entwicklung einer Kultur, die diese beiden Dinge unterstützt und fördert. Mit dem Aufbau einer solchen Kultur haben wir vor zwei Jahren begonnen. Wir ver-

setzen unser Team in die Lage, neue Lösungen zu identifizieren, zu entwickeln, zu entwerfen und zu bauen, die für unsere Kunden einen echten Mehrwert darstellen. Alle unsere Ingenieure und Techniker sind befähigt, Innovationen innerhalb des Teams voranzutreiben, indem sie mit unseren Kunden zusammen innovieren. Dazu gehört, dass wir uns das Design-Thinking zu eigen machen, mit externen Partnern zusammenarbeiten, aufkommende Technologien nutzen, eine Mentalität des Intrapreneurship fördern und der digitalen Transformation und Nachhaltigkeitsinitiativen Priorität einräumen.

Wie planen Sie, die Kundenbindung zu verbessern, um langfristige Beziehungen aufzubauen?

Herold: Wir haben den Aufbau von Beziehungen zu unseren bestehenden und zukünftigen Kunden zur Priorität gemacht. Unser Ziel ist es, langfristige Beziehungen aufzubauen, die auf wechselseitigem Lernen beruhen. Dies bedeutet, dass wir uns gegenseitig weiterbilden, damit Rotocontrol für die Kunden ein relevanter Partner sein kann. Dazu gehört eine wachstumsorientierte Denkweise, das Wissen, dass man immer besser werden kann, und der Einsatz einer Design-Thinking-Methode, damit unsere Lösungen für unsere Kunden immer einen großen Wert darstellen. Und dieser Prozess funktioniert sehr gut, da wir unsere Installationsbasis mit unseren bestehenden Kunden weiter ausbauen, da viele für zusätzliche Systeme zu Rotocontrol zurückkehren, weil wir in der Lage

Mike Herold

verfügt als hochqualifizierte Führungskraft über 16 Jahre Erfahrung in der Tintenstrahlindustrie. Während seiner Laufbahn bei seinen früheren Arbeitgebern Ricoh und IBM hat er Führungsqualitäten, eine Erfolgsbilanz bei der Erzielung starker Ergebnisse in Partnerschaft mit Kunden und ein tiefes Verständnis von Druck- und Veredelungstechnologien für die Digitaldruck-/Etikettenindustrie bewiesen.



sind, kontinuierlich von jedem Kunden zu lernen und ihm zu helfen, den Wert zu steigern.

Was sind Ihre langfristigen Ziele für Rotocontrol und den Sektor der Etikettenveredelungsmaschinen?

Herold: Das Team von Rotocontrol ist sich bewusst, dass wir uns in einer herausfordernden Zeit befinden. Daher wissen wir, dass es Zeit ist, sich zu konzentrieren, zu investieren und auf Wachstum zu setzen. Wir werden dies tun und verfolgen eine Strategie. Dies ist von entscheidender Bedeutung, denn die geopolitischen, wirtschaftlichen, arbeitsrechtlichen und verbraucherpolitischen Herausforderungen werden sich nicht so schnell auflösen. Rotocontrol wird diese in Chancen umwandeln. Co-Innovation, basierend auf den Lernbeziehungen, die wir mit unseren Kunden aufgebaut haben, wird weiterhin unsere Implementierung und Lieferung von neuen technologiebasierten Maschinenverbesserungen leiten, zusätzlich zu laufenden Dienstleistungen, die wir unseren Kunden anbieten werden. Bestehende Herausforderungen zu meistern, sie in Chancen zu verwandeln, die Zukunft effizient zu gestalten und unsere technischen Lösungen mit den besten Mitarbeitern und Dienstleistungen der Branche zu verbinden, all das wird zu unserem langfristigen Wachstum und Erfolg beitragen. ■

Oben: Das deutsche Produktionsgebäude von Rotocontrol liegt im norddeutschen Sied bei Hamburg

Unten: Hauptsitz von EMT International in Hobart, USA

„Unser Ziel ist es, langfristige Beziehungen aufzubauen, die auf wechselseitigem Lernen beruhen.“
– Mike Herold –