

Schicht zu verkaufen

Anfang 2010 startete das Druckzentrum Comprinta für nachhaltige Medienproduktion der Neidhart + Schön Group, der Druckerei Feldegg und der Bühler-Druck. Mit Swiss Pac kam ein weiterer Kooperationspartner hinzu, der wie seine Partner in diesem Geschäftsmodell einen Ansatz zur langfristigen Existenzsicherung sah.

Von KLAUS-PETER NICOLAY

Zum Jahreswechsel 2014/2015 wird das Unternehmen nun fünf Jahre alt. Wo steht das Druckzentrum mit dem innovativen Konzept heute, das wir im Juli 2010 (Druckmarkt 53) ausführlich vorstellten und das vom Markt mit Argus-Augen beobachtet wurde?

«In den letzten Jahren hat das Internet enorm viel verändert», sagt Hans Neeracher, Geschäftsleiter der Bühler Druck AG. Dem wird man ebenso zustimmen können wie der Feststellung, dass die Auflagen schrumpfen. «Und der Preiskampf ist sehr ausgeprägt»,



ergänzt **Olivier Neidhart**, Chairman der Neidhart + Schön Group. Auch das ist leider eine

Begleiterscheinung des strukturellen Wandels in der Branche. Vor dem Hintergrund dieser massiven Verschiebungen müssen auch die Vorgänge bei der Comprinta als normale Entwicklung gesehen werden. Denn symptomatisch für die Situation in der Druckerei-Szene ist ja auch, dass die Neidhart + Schön Group 2012 das Bogengeschäft der Swissprinters übernommen hatte, nachdem sich das Unternehmen aus dem Bogenoffsetdruck zurückgezogen hat und im Rotationsdruck nur noch in Zofingen aktiv ist (siehe «Druckmarkt Schweiz» 63 vom Februar 2012).

Mit diesem Deal, bei dem neben einigen Mitarbeitern nur das Bogenoffset-Geschäft in Form von Aufträ-

gen, nicht aber Lokalitäten oder Maschinen übernommen wurden, sollte die Auslastung der Comprinta AG eigentlich gesichert sein.

Aber auch bei der Comprinta ist man (wie vielerorts) nicht komplett ausgelastet. Im Frühjahr erreichte man Vollaustattung, im Rest des Jahres liessen sich einige Lücken noch fül-



len. «Eine Schicht ist noch zu verkaufen», sagt **Hans Neeracher** lächelnd. Zudem hätten die Maschinen noch Potenzial und es liesse sich bei den Abläufen noch einiges weiter optimieren, erklärt Peter Böckli, seit März 2014 Geschäftsleiter der Comprinta AG.

Im Klartext: Es gibt noch freie Kapazitäten bei Comprinta. Und mit diesem Eingeständnis ist auch das Angebot an Kollegenbetriebe verbunden: Bevor ihr in neue Druckmaschinen investiert und weitere Überkapazitäten schafft, schaut euch unser Kooperationsmodell genauer an.

Über Kapazitäten

Selbst wenn durch die Kooperation die härtere Gangart am Markt etwas abgefedert wird, lässt das Thema Überkapazität auch die Verantwortlichen bei der Comprinta immer wieder nach Lösungen zur optimalen Auslastung suchen. Dabei lässt sich das, was man unter Überkapazitäten versteht, nur äusserst schwer fassen. Und wie soll man sie berechnen? Müssten alle Maschinen am

Markt als Drei-Schicht-Maschinen kalkuliert werden? Eine klare Antwort darauf gibt es wohl nicht.

Hans Neeracher umschreibt den Begriff daher lieber pragmatisch, indem er sagt: «Wenn man sich die Preise am Markt ansieht, muss die Überkapazität erheblich sein.» Diese werde durch Ersatzinvestitionen allerdings immer noch grösser, ist er überzeugt, und verweist darauf, dass die Maschinen immer leistungsfähiger werden. Selbst wenn eine neue Maschine zwei oder gar drei ältere ersetze, bleibe immer noch ein Überschuss an Kapazität da dies meist einher gehe mit einem Ausbau der Anzahl Schichten.

Das weiss man bei der Comprinta nur zu gut. Denn die Installation der beiden KBA Rapidas in Schwerzenbach ersetzte 2010 die Drucksäle und Maschinen der Druckerei Feldegg, N+S-Group sowie Bühler Druck und bietet noch immer freie Kapazitäten.

Aufgrund ihrer Erfahrungen stellen Hans Neeracher und Olivier Neidhart einmütig fest, dass eine Druckerei im Ein-Schicht-Betrieb eigentlich nur Geld verlieren kann. Andererseits könne man jedoch auch keine 24 Stunden produzieren. «Durch die vielen kleinen Aufträge gibt es ein ständiges Rüsten an den Maschinen», sagt Hans Neeracher. «Fortdruckgeschwindigkeit ist deshalb für uns gar nicht das Thema. Wir haben typisch schweizerische Verhältnisse und eine Auftragsstruktur mit relativ kleinen Auflagen und vielen Wech-

seln. Daran ändern auch die Aufträge von Swiss Pac nichts wesentlich, die den Auflagendurchschnitt durchaus anheben. Es ist das Rüsten, worauf es ankommt. Daher setzen wir mit den zwei KBA Rapidas auf Druckmaschinen, die aufgrund ihrer Rüstzeiten optimal für uns sind», ergänzt Olivier Neidhart.

Überzeugende Vorteile

All diese Entwicklungen schmälern den fortschrittlichen Gedanken der Kooperation nicht. Im Gegenteil bestärken die Trends in der Branche das Konzept. «Die Lösung, wie wir sie bei der Comprinta realisiert haben, hatten wir schon vor zwanzig Jahren vor Augen, als sich der Weg zum industriellen Drucken abzeichnete», blickt Olivier Neidhart zurück. «Schon damals ging es darum, die immer komplexer werdenden Maschinen wirtschaftlich auszulasten. Aber das war offenbar noch nicht die Zeit für Kooperationen.» Erst zehn Jahre später kam es zu einer ersten Kooperation, die das Potenzial des Gedankens deutlich aufzeigte. Diese Erfahrungen bildeten dann das Fundament für die Gründung des Druckzentrums Comprinta. Wobei Olivier Neidhart von der Kooperationsidee nicht ablassen will, weil er heute mehr denn je davon überzeugt ist und sie für ihn die einzige Chance darstellt, künftige Herausforderungen zu meistern. Denn Kooperationen sind nun einmal ein Mittel, Dinge gemeinsam



Die Comprinta AG ist ein bestens ausgestattetes und vollstufiges Druckzentrum mit Techniken vom Digitaldruck über den Offsetdruck bis zur Weiterverarbeitung (Fotos oben: Holger Schimanke, Zürich 2014).

anzugehen, die man alleine nicht schultern könnte. Das jeweilige Know-how und die Stärken werden unter einem Dach vereint und die Beteiligten profitieren von diesen Synergien. Insofern sind auch die Vorteile der Comprinta-Partner geblieben. Und deshalb ist ein gemeinsames Druckzentrum nach wie vor sinnvoll.

Erstens muss nur eine Druckerei (statt drei oder vier) betrieben werden, zweitens lassen sich so Produktionskapazitäten zusammenlegen und drittens können die Partner im Bedarfsfall gemeinsam in neue Maschinen investieren, um sich den Zugang zu modernsten Technologien zu sichern.

Auch aus wirtschaftlicher Sicht lohnen Kooperationen wie die in Schwerenbach. Durch das Zusammenführen der Auftragsvolumen ergibt sich eine gute Auslastung der Produktionsanlagen – es lässt sich wirtschaftlicher produzieren. Dies umso mehr, je besser das Druckzen-

trum ausgelastet ist. Dann profitieren die jeweiligen Partner und deren Märkte durch bessere Preise.

Offen für Kooperationen

Von Anfang an haben sich die Partner, die das Druckzentrum Comprinta betreiben, stets für weitere Kooperationen offen gezeigt. Daran hat sich nichts geändert. Geändert hat sich nur, dass das Kooperationsangebot jetzt klar und deutlich formuliert wird. «Bei unserem Kooperations-Konzept bleibt für die Beteiligten deren Selbstständigkeit gewahrt», sagt Olivier Neithard. «Je mehr Eigenständigkeit, unverwechselbare Eigenschaften und Produktangebote die Beteiligten haben, um so besser ist es für alle. Dies ist geradezu matchentscheidend.»

Vor allem bei Magazinen, Periodika, Geschäftsberichten und vielen anderen Drucksachen sind drei Schichten, wie sie bei der Comprinta AG möglich sind, und die daraus resul-

tierend kurzen Liefertermine das A und O. Viele Aufträge erhalte man gerade wegen der engen Termine, sagt Hans Neeracher. Davon profitierten die Partner natürlich – und diesen Vorteil könnten weitere Partner natürlich auch nutzen.

Durch die Bündelung der Mengen bei den Verbrauchsmaterialien lassen sich beispielsweise beim Papier- oder Druckplatteneinkauf zudem bessere Konditionen aushandeln. Mit dem Eintritt in eine Kooperation wird der Verlust an Autonomie, was den eigenen Maschinenpark angeht, durch die grössere Einkaufsmacht betriebswirtschaftlich rasch ausgeglichen. Ausserdem sind keine Investitionen in den eigenen Maschinenpark mehr notwendig. Oder anders: Der eigene Maschinenpark wird durch neue Formate und Leistungen der bestehenden Maschinen marktorientiert erweitert – ohne Kapital-, Ressourcen- und Know-how-Bedarf. Mittelabfluss und Substanzverlust können damit gestoppt

werden und eigene Liegenschaften anderweitig oder vielleicht sogar lukrativer verwendet werden.

Comprinta hat sich über dies hinaus stets auf die aktuellen Anforderungen der Kunden eingestellt und pflegt ein enges Netzwerk mit kompetenten Partnern, um jegliche Aufgabenstellung auch bei Veredelungen oder allenfalls auftretenden Überbuchungen realisieren zu können. Seit der Gründung widmet das Comprinta-Team einen hohen Zeitanteil in den kontinuierlichen Verbesserungsprozess und arbeitet damit intensiv an der eigenen Weiterentwicklung.

Mehr Druck

Apropos Weiterentwicklung: Wie wird sich der Markt für Druckereien in fünf oder zehn Jahren darstellen? «Es wird immer mehr überlegt, was gedruckt wird», sagt Olivier Neidhart. «Wenn etwas gedruckt wird, ist es dafür aber um so edler und exklusiver.» Und es scheint aus seiner Sicht absehbar, dass die Kunden noch intensiver darüber nachdenken, wie sie kommunizieren wollen. «Eigentlich wollen sie schon heute sowohl die digitale als auch die analoge Form. Aber: für das gleiche Budget», sagt Olivier Neidhart.

Na, dann wissen wir ja, wohin die Reise geht! Noch mehr Druck auf die Budgets, noch mehr Druck bei der Auftragsvergabe und noch mehr Druck bei den Auflagen. Aber immerhin: Druck!

➤ www.comprinta.ch



Dasselbe in Grün?

**Nein, Druckfarben sind nicht einfach Druckfarben.
Wir zeigen Ihnen die Unterschiede in Qualität und Kundenservice.
Überzeugen Sie sich selbst.**



Tel. 052 316 17 33
info@epple-druckfarben.ch

EPPL
Druckfarben