

MANROLAND SÄGT NICHT MEHR manroland web systems und die SRS-Stahl GmbH, unabhängiger Händler mit eigenem Säge-, Fräs- und Schleifzentrum, kommen sich näher. Der Stahl verarbeitende Betrieb wird im April auf das Werksgelände von manroland web systems ziehen und den Betrieb des manroland-Sägezentrums einschliesslich des Systemlagers übernehmen und in eigener Regie weiter betreiben. SRS-Stahl und manroland web systems unterzeichneten im Februar 2015 den entsprechenden Vertrag samt Rahmeneinkaufsvertrag für die Sägeteile sowie Mietverträge für Lager, Fertigung und Verwaltungsgebäude. > www.manroland-web.com

ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR Efl hat im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2014 nach eigenen Angaben ein neues Umsatzhoch erzielt. Auch das Geschäftsjahr wurde danach erfolgreich abgeschlossen. Das letzte Quartal habe mit einem Umsatz in Rekordhöhe von 211,1 Mio. US-\$ und einem Plus von 7% gegenüber dem Vorjahr geschlossen. Rekordhöhe erreichte auch der Umsatz im am 31. Dezember 2014 beendeten Gesamtjahr. Gegenüber dem Vorjahr schloss Efl das Geschäftsjahr mit einem Plus von 9% und 790,4 Mio. \$ ab, der Gewinn stieg auf 87,1 Mio. \$. «Im Hinblick auf unser Ziel, 2016 eine Milliarde Umsatz unter Maximierung unserer Gewinnspanne zu erzielen, sehen wir uns einen grossen Schritt vorangekommen», sagt Guy Gecht, CEO von Efl. > www.efi.com

PAPIER MIT LEICHTEM WACHSTUM Die deutsche Papierindustrie hat im vergangenen Jahr ihre Produktion mit 22,5 Mio. Tonnen leicht gesteigert. Bei weiteren leichten Verlusten im Bereich der grafischen Papiere verzeichnete die Branche ein Produktionsplus von insgesamt 0,6%. Dies sei auf das anhaltende Wachstum in den Bereichen Verpackung, Hygiene und Spezialpapiere zurückzuführen, meldet der Verband Deutscher Papierfabriken (VDP).

ÜBERNAHME VON FOTOLIA Fotolia, der bisher in Privatbesitz befindliche Marktplatz für lizenzfreie Fotos, gehört nun zu Adobe. Mit der Übernahme will Adobe die Rolle der Creative Cloud als Plattform festigen. Im nächsten Schritt soll das Angebot von Fotolia in die Creative Cloud integriert werden. Damit stehen mehr als 35 Millionen Bilder und Videos zum Kauf bereit. Die Fotolia-Plattform als frei zugänglicher Stockfoto-Dienst soll fortgesetzt werden. > www.adobe.de

PARTNERSCHAFT UM DREI JAHRE VERLÄNGERT

Graphax und Konica Minolta teilen mit, dass die beiden Unternehmen ihre Exklusiv-Vertriebsvereinbarung für den Verkauf von Konica Minolta-Drucksystemen in der Schweiz um weitere drei Jahre verlängert haben. Die Partnerschaft, welche 1973 ihre Anfänge nahm, wird damit erfolgreich fortgesetzt. Bereits im Jahr 1973 hat Graphax-Gründer Francis Oberson mit dem Vertrieb von Konica Druckern in der Schweiz begonnen. Durch hervorragende Kundenbeziehungen und einem erstklassigen Service-Netzwerk ist es Graphax über die Jahre gelungen, Konica Minolta als starke Marke im KMU-Markt zu etablieren. Die hervorragende Zusammenarbeit der beiden Unternehmen hat sich in den letzten Jahren sehr erfolgreich vertieft und die Aufstellung des Produkte-Portfolios ist ideal, um mit den technischen Anforderungen der kommenden Jahre entgegenzusehen. Mit der Verlängerung der langjährigen Partnerschaft um weitere drei Jahre signalisieren die beiden Unternehmen, dass traditionelle Werte wie Zuverlässigkeit, Loyalität und Treue gross geschrieben werden, was von den Kunden ganz besonders geschätzt wird. > www.graphax.ch

ÜBERNAHME MIT ANSAGE HEIDELBERG ÜBERNIMMT PSG-GRUPPE

Es ist eine Übernahme mit Ansage: In der Druckmarkt-Ausgabe 95 und unserem Beitrag «Ein begehrter Markt – Verbrauchsmaterialien» hatte das für Vertrieb und Services zuständige Heidelberg-Vorstandsmitglied **Harald Weimer** bereits angedeutet, dass weitere Akquisitionen im Bereich der Verbrauchsmaterialien nicht ausgeschlossen seien. Kurz zuvor hatte Heidelberg den belgischen Hersteller Blue Print Products NV übernommen. Jetzt gab der Druckmaschinenhersteller bekannt, die Printing Systems Group (PSG) mit Sitz in den Niederlanden zu einem nicht genannten Kaufpreis zu übernehmen. Anfang März wurde eine entsprechende Vereinbarung mit der Investmentgesellschaft CoBe Capital unterschrieben.



Bereits seit Jahrzehnten arbeiten PSG und Heidelberg zusammen. Zur PSG-Gruppe gehören so bekannte Handelshäuser wie Tetterode in den Niederlanden, Plantin und Grafimat in Belgien, Macchingraf in Italien, Hartmann in Spanien und BTI-Hellas in Griechenland. Mehr als die Hälfte des Umsatzes erwirtschaftet PSG mit dem Verkauf von Service- und Verbrauchsmaterialien, davon ein überwiegender Teil mit Heidelberg-Produkten. Heidelberg hat das weitestgehend stabile Geschäft mit Verbrauchsmaterialien zu einem strategisch wichtigen Bereich erklärt. Schliesslich geht es um einen weltweiten Markt mit einem Umsatz-Volumen von rund 8 Mrd. a für den Bogenoffsetdruck (ohne Papier), wovon etwa 2 Mrd. a in Europa umgesetzt werden. Wie Heidelberg-Vorstandschef Dr. Gerold Linzbach erklärt, soll «das margenstarke und konjunkturunabhängigere Geschäft mit Service und Verbrauchsmaterialien ausgebaut werden, um einen Konzernumsatzanteil von über 50 Prozent zu realisieren.» Heute komme Heidelberg schon auf einen Anteil von 40%. Integriert in den Gesamtkonzern ergibt sich durch die Übernahme der PSG-Gruppe mit über 400 Mitarbeitern ein Mehrumsatz von rund 130 Mio. € für Heidelberg. «Die Stärke von PSG im Service- und Verbrauchsmaterialiengeschäft sowie der hervorragende Kundenzugang sind äusserst attraktiv für uns», sagt Linzbach und erläutert weiter: «Nach der Bereinigung unprofitabler Portfolio positionen beginnt für Heidelberg nun die Phase des aktiven Portfolioaufbaus, um das Unternehmen wieder auf Wachstumskurs zu bringen.» > www.heidelberg.com



Nutzen Sie die Erfahrung eines versierten Lead-Auditor beim Aufbau und der Pflege von prozessorientierten Management-Systemen:

- Qualitäts-Management nach ISO 9001
- Umwelt-Management nach 14001
- BRC/loP für Verpackungen
- Arbeitssicherheit
- FSC
- Klimaneutrales Drucken

Als Experte für Audits mit intensiven Erfahrungen in der Druckindustrie kann ich Ihnen die Vorbereitung auf die Zertifizierung wesentlich erleichtern und das Optimierungspotential in Ihrem Unternehmen erschliessen.

Projektweise, tageweise, nach Bedarf stehe ich Ihnen als Berater und Mitarbeiter auf Zeit zur Verfügung. Gerne komme ich zu einem kostenfreien Informationsgespräch zu Ihnen ins Haus.



Unternehmensberatung
Krankenhausstrasse 7
9053 Teufen
Tel.: +41 (0) 71 333 18 82
Mobil: +41 (0) 79 335 19 86
Mail: ringise@bluewin.ch