

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay

# Bewegung im Buchmarkt

Technologie-Forum bei MAN Roland • Bücherdrucker rüsten auf: Spezialisten und Alleskönner teilen sich den Kuchen

## BACKGROUND



Einzig das aktive Herangehen an die aktuellen Herausforderungen kann die Branche vor-

anbringen, nicht Klagen über Konjunktur, schwieriges Umfeld oder gar Krise. In seinem Geleitwort zum Technologieforum »Bücherdruck« im MAN Museum in Augsburg Ende Oktober 2002 hatte Gerd Finkbeiner, Vorstandsvorsitzender der MAN Roland Druckmaschinen AG, Aufbruchstimung eingefordert. Gerade jetzt sei die Herausforderung zu meistern, Qualität und Wirtschaftlichkeit zugleich in der Produktion zu realisieren. Ansätze zu einer Verbesserung böten – darin waren sich die Teilnehmer aus Gestaltung, Druckvorstufe, Druckmaschinenbau, Druckproduktion und Verlag einig – Workflow-Optimierungen über die gesamte Produktionskette.

Das jährliche Branchen-Großereignis Buchmesse in Frankfurt ist im Oktober mit der Erkenntnis zu Ende gegangen, dass der Büchermarkt stagniert. Erstmals seit Erhebung einer Statistik im Jahre 1967 verharrt der deutsche Buchmarkt bei rund 9,4 Mrd. € Umsatz. Ein Sprecher des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels geht sogar von einem Minus für 2003 aus, in einer Branche, die sich jahrzehntelang als konjunkturresistent erwiesen hatte. Die Hypo Vereinsbank glaubt überdies, die Branche werde bis 2006 stagnieren.

Für den Verleger und Publizisten Dr. Florian Langenscheidt gibt es jedoch keine Krise im Buchmarkt. Ein Minus von ein bis zwei Prozent in diesem Jahr sei kein Anlass zur Schwarzmalerei in einer Branche, die über 30 Jahre von beständigen Zuwachsraten gelebt habe, stellte er bei seinem Vortrag in Augsburg fest (den Vortrag von Dr. Langenscheidt lesen Sie in gekürzter Form auf Seite 18 dieser Ausgabe).

### Ganzheitliches Denken

Dennoch erwarten manche Experten nun als Folge der stagnierenden Umsätze eine Konsolidierungswelle im Verlagsbereich. Was wird passieren? Fressen die Großen die Kleinen, die Gesunden die Kranken oder die Schnellen die Langsamen?

Diese Phase scheint die Branche zumindest in Teilen schon hinter sich zu haben, die die Bücher produziert.

Nur noch wenige Unternehmen produzieren in Deutschland »schlüssel-fertige« Bücher: ein klares Zeichen für Konsolidierung.

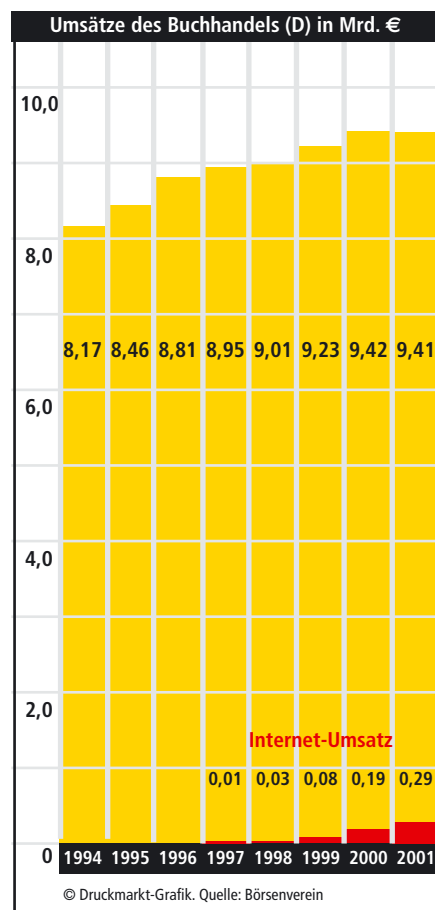
Hier dominieren neben einigen Nischenanbietern große Einheiten, die über Tochterunternehmen oder Geschäftsbereiche die diversen Aufgabenfelder bearbeiten. Ein Blick auf die Marktführer, die erfolgreich, aber mit unterschiedlichen Konzepten und Zielen operieren, zeigt, dass die Buchproduktion ganzheitlich

gesehen werden muss: von der Vorstufe über Workflow-Lösungen bis zum Druck und der Logistik.

### Technik dient dem Unternehmensziel

Herbert Zoch, Geschäftsführer der Verlagsgruppe Weltbild mit Sitz in Augsburg, weiß, dass seine Unternehmensziele Preis- und Kostensführerschaft nur über Standardisierung – durch eine Straffung der

Nach 30 Jahren stetem Wachstum stagniert der Umsatz im deutschen Buchhandel erstmals. Mit rund 9,41 Mrd. € ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr sogar noch leicht zurück. Den größten Teil des Buchumsatzes macht mit 5,4 Mrd. € der Sortimentsbuchhandel. Die Verlage, die ihre Produkte direkt vermarkten, liegen mit 1,5 Mrd. € deutlich dahinter und der Versandbuchhandel setzte im Jahr 2001 rund 799 Mio. € um. In Warenhäusern wurden Bücher für rund 429 Mio. € verkauft und Buchgemeinschaften setzten mit ihren Büchern 341 Mio. € um. Zulegen konnte jedoch der Internet-Handel mit Büchern. Gemessen am Buchhandels-Umsatz ist dieser jedoch nach wie vor noch sehr gering. Dennoch werden für den Internet-Handel mit Wachstumsraten von etwa 30% über die nächsten Jahre weiter gerechnet.





Gerd Finkbeiner (hier im Gespräch mit Dr. Florian Langenscheid) zog nach der Veranstaltung das Fazit, dass die Kommunikation zwischen Verleger, Drucker und Maschinenhersteller viel häufiger gepflegt werden müsse, so wie auf diesem Technologieforum. Denn es sei mehrfach aufgezeigt worden, wie neue Ansätze beim Einsatz der Technik zu neuen Erfolgsfaktoren wirtschaftlicher Bücherproduktion führen könnten. Denn nach wie vor gelte: »Das gedruckte Wort zählt«, so Finkbeiner.

Wertschöpfungskette und Integration der Prozesse in beständiger Kommunikation zwischen Verlag und Druckerei – zu erreichen ist. »Die Technik beeinflusst den Produktionspreis und die schnelle Verfügbarkeit«, stellte Zoch fest, der den in Deutschland mit 628 Mio. € Jahresumsatz größten Buchversender (ohne Clubmitgliedschaft) als kaufmännischer Geschäftsführer leitet. Der Kunde wird über drei Vertriebswege angesprochen, ein Nebenein-

ander von klassischem Versandhandel mit Katalog, 230 Filialen und dem Internetportal »www.weltbild.de«.

#### Groupe CPI – hochspezialisierter Partner der Verleger

Die Groupe CPI mit Hauptsitz im französischen Boulogne-Billancourt und den deutschen Ablegern Clausen & Bosse, Leck, und Ebner & Spiegel, Ulm, ist mit 500 Mio. € Umsatz nach eigenen Worten vor allem ein spezialisiertes Unternehmen für den ein- und mehrfarbigen Bücherdruck. CPI positioniert sich als Partner des Verlegers, egal aus welcher Domäne dieser kommt.

In Frankreich ist der einfarbige Bücherdruck mit 60% Anteil noch immer das größere Stück vom Kuchen. Doch sieht CPI im mehrfarbigen Druck, der aktuell 40% ausmacht, das dynamischere Wachstum: vor allem durch Jugendbücher, Comics, Schulbücher, Kunstbände und Reiseführer. Daneben bedienen die Franzosen weitere Geschäftsfelder im Zeitschriftendruck, in der Mediendistribution und im Digitaldruck.

Die neue Herausforderung für die Groupe CPI ist »Print on demand«. CPI hat erkannt, dass sich der Buchmarkt dramatisch ändert, die Auflagen immer kleiner werden und sich die Lagerprobleme akkumulieren. Für CPI können die Maschinenparks und Ausstattungen traditioneller Druckereien diese Probleme

nicht lösen. Deshalb bietet CPI Digitaldruck für Auflagen von einem bis 1.000 Exemplaren an. Vier Firmen leisten das in der CPI-Gruppe: Book-it in Frankreich, Bookcraft in Großbritannien, Koninklijke Wothmann in den Niederlanden und Ebner & Spiegel in Deutschland.

#### Stärker und flexibler durch Zusammenschluss

Die Firmenphilosophie der Groupe CPI spiegelt sich auch in deren deutschen Töchtern wider: Rund 60 Millionen Bücher jährlich tragen den Vermerk »Druck: Ebner, Ulm«, die meisten davon Taschenbücher. Die bisherige Franz Spiegel Buch GmbH ist hingegen auf die Produktion von Hardcovern und hochwertigen Kalendern in Buchform spezialisiert. Seit April 2002 gehören die beiden Druckereien als Ebner & Spiegel GmbH zusammen. Die Kundenliste liest sich wie das »Who is Who?« der deutschsprachigen Verlagsbranche: Diogenes, Hanser, Heyne, Econ, Ullstein, List, Droemer, Bastei, Scherz, C. H. Beck – sie alle und noch etliche andere lassen bei Ebner & Spiegel drucken. Und nicht nur das: Ebner & Spiegel bietet Full-Service von der Vorstufe über den Bogen- und Rollendruck, Broschüren- und Hardcoverfertigung sowie Logistikleistungen. Die Vorstufe ist voll digitalisiert. Für den Druck sind Rotoman-Rollenoffsetmaschinen in spezieller Bücherdruckkonfiguration im Einsatz.

#### BEST-IN-CLASS-INTEGRATION

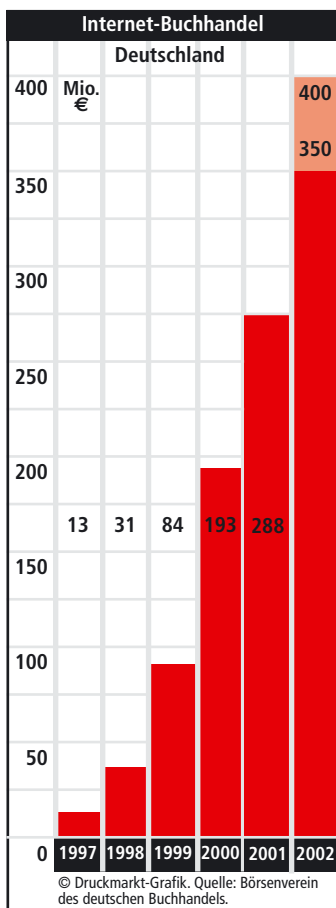
Der Kampf um die Integration von Insellösungen zu ganzheitlichen, stimmigen Workflows im Sinne des



Kunden ist für Martin Lange, Leiter Handel und Dienstleistungen bei MAN Roland, zum dominierenden Thema geworden. Zentrale Aufgabe ist die Einbindung der Zulieferindustrie als Systempartner nach dem »Best-in-Class«-Prinzip in das Dienstleistungsportfolio.

Als solcher »Best-in-Class«-Partner präsentierte sich Fujifilm als Mitveranstalter des Technologieforums mit ihrem Workflow-Angebot und der Palette an Hard- und Software aus den Bereichen Vorstufe, Computer-to-Plate und Material.

Claus Gunther Frenzel, Bereichsleiter Graphic Arts Systems, René Hornung, Produktmanager Electronic Imaging, Thomas Hoppe, Produktmanager Film/Proof, Thorben Werner, CtP Plate Hardware Spezialist, und Manfred Wolke, Marketing Manager Graphic Arts Systems bei Fujifilm, zeigten in einem theoretischen und praktischen Teil exemplarisch und live an vielfältigen Alternativen vom Proof bis zur Druckplatte die Möglichkeiten zur Integration funktionierender Workflows. Diese sind flexibel und damit für die unterschiedlichsten Unternehmensstrukturen und Anwendungsgebiete einsetzbar.





Vielfältige, auch kontroverse Anregungen zum Thema Vorstufe lieferte die Expertendiskussion mit Teilnehmern aus allen Bereichen der Prozesskette von der Vorstufe über CtP, Consumables und Vernetzung bis hin zur Anwendung Druck. Lebhaft diskutierten auf dem Podium Martin Lange, MAN Roland Gruppe, Karl Althaler, Leiter Elektronik Entwicklung Rollendrucksysteme MAN Roland, Michael Mittelhaus, Consultant, Oskar Amann, Geschäftsführender Gesellschafter bei Mayr-Druck, Miesbach, Manfred Wolke, Fujifilm, Michael Streich, Technischer Leiter bei Oestreicher + Wagner Medientechnik, und Herbert Frey, Geschäftsführer Printcom GmbH, unter der Leitung von Thomas Wanka.

### Joachim Kühn: wirtschaftlich optimale Bücherproduktion

Für Joachim Kühn, Geschäftsführer der Ebner & Spiegel GmbH, zählt eine »wirtschaftlich optimale Buchproduktion« zu den mittelfristig zu erreichenden Zielen. Voraussetzung für ein größeres Spektrum und höhere Produktivität sei die Zusammenführung der beiden bislang eigenständigen Unternehmen an einem Standort unter dem gemeinsamen Dach der Groupe CPI. Deren Gründer haben ein neues Geschäftsmodell entwickelt und ein europaweites Bücherdruck-Netzwerk geschaffen.

Typisch für CPI, so Kühn, sei das Bekenntnis zur monochromen Buchproduktion. Erfolgsfaktoren für die Restrukturierung des Unternehmens sieht Joachim Kühn unter anderem in einer konsequenten Marktpositionierung, Straffung der Personalstruktur und flacher Hierarchie in der Organisation. Auch die Technik biete erhebliches Potential zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit: Allein die Anschaffung der neuen Rotoman habe eine 35%ige Produktivitätssteigerung bei gleichzeitiger Makulatureinsparung im zweistelligen Prozentbereich erbracht.

### MOHN Media: Große Auflagen im optimierten Workflow

MOHN Media, der zweite Big Player, sieht sich als führende Offsetdruckerei in Europa. Zwangsläufig ist die

Zielsetzung des in Gütersloh ansässigen Unternehmens eine ganz andere: bedingt durch die Einbettung in die arvato AG, den international vernetzten Mediendienstleister der Bertelsmann AG. Beim Bücherdruck sind es vor allem die großen Auflagen, die MOHN Media in Angriff nimmt, wie sie unter anderem der Katalog- und Telefonbuchdruck darstellen.

Um für die Herausforderungen der Märkte gerüstet zu sein, haben die Gütersloher in den vergangenen zwei Jahren rund 75 Mio. € in die technische Ausstattung investiert. Der Löwenanteil wurde in die Vorstufe, die inzwischen zu 100 Prozent digital arbeitet (wir berichteten in Druckmarkt 20) und in je zwei 48-Seiten- bzw. 64-Seiten-Lithoman-Illustrationsmaschinen von MAN Roland gesteckt.

Darüber hinaus hat Mohn Media in den vergangenen Monaten intensiv an einer Verbesserung der internen Prozesse gearbeitet, und in den Bereichen Logistik, Verwaltung und Technik wurden die Ablaufstrukturen optimiert. Dezentrale digitale Servicezentren in Einheit mit einem für den Kunden verbindlichen Leitfaden zur Anlieferung digitalen Materials sollen den Workflow optimieren.

Damit stellt sich der europäische Technologieführer MOHN MEDIA in Vorstufe und Weiterverarbeitung bereits frühzeitig auf künftige Trends ein. Kundendaten werden sowohl online als auch offline übernommen.

Durch standardisierte Verfahren und den Prinergy Workflow werden Fehler vermieden. Dies spart Zeit und Geld. Color Management und Workflow-/Automatisierungstools sind nach Aussage des Unternehmens Schlüsselfunktionen, in denen es seinen Know-how-Vorsprung ausspielt.

Im Geschäftsmodell von MOHN Media ist der Bereich Buchdruck lediglich eine von insgesamt fünf Produktlinien. Das wird deutlich, wenn man einen Blick auf die Tagesproduktionskapazität der Gruppe wirft: neben 300.000 Büchern produziert das Unternehmen täglich bis zu 500.000 Zeitschriften und Kataloge, 3,5 Millionen »Action-print«-Produkte und bis zu 100.000 Kalender oder Telefonbücher.

### Dr. Gerd Meder: Geschwindigkeit oft überschätzt

Dr. Gerd Meder, Leiter der Abteilung Technologie, schwebt »eine Produktionssteuerung so exakt wie in der chemischen Industrie« vor. Hierbei setzt er auf einen ausgeklügelten Workflow der Produktionsanlagen, in dem jede Technik ihren Platz finden könne, wenn sie dem Oberziel diene. Seine Ziele sind vor allem die Stabilisierung der Produktionsprozesse, die Flexibilität der Produktion, der modulare Einsatz der Maschinenaggregate und die Verkürzung der Einrichtezzeiten. Das von Herstellern vielfach favorisierte Thema Geschwindigkeitssteigerung ein-

zelter Aggregate hält er für oftmals überschätzt.

### Taschenbuch und Sortiments-Tuning im Vormarsch

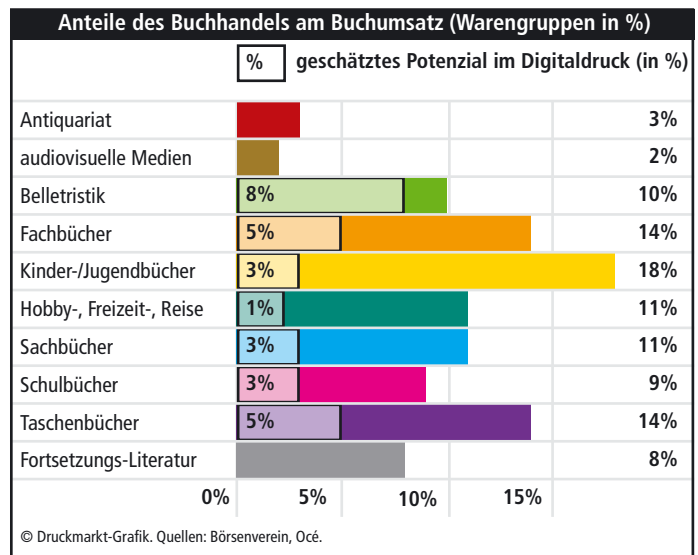
Was die Zukunft bringt, bleibt abzuwarten. Doch gilt es, für alle Fälle gerüstet zu sein. Denn für Überraschungen ist auch der Buchmarkt immer gut. So galt lange als ehernes Gesetz, dass hoffnungsvolle Debüts sorgsam gebunden zu erscheinen hätten.

Nicht mehr so 2002! Der Anteil der Belletristik-Neuerscheinungen als Paperbacks nimmt zur Zeit erheblich zu. So steigerten sich die Taschenbuch-Romane um 28% auf 3.689 neue Titel, was den Belletristik-Anteil an den Taschenbuch-Titeln von 47,4% auf 51,8% anheb. Von allen neuen Romanen des Jahres 2001 erschienen 38,1% als Taschenbuch. Das margenschwache Segment Taschenbuch legte somit über alles einen Zuwachs von 19,7% gegenüber dem Vorjahr hin.

Auf der Suche nach den Trends sind auch die Händler gefragt. Und da bietet sich ein eigenartiges Bild: »Aus dem Kampf der Großen gegen die Kleinen ist längst ein Kampf der Großen gegen die Großen geworden«, sagt Dieter Schormann, Vorsteher des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels.

Man erwartet als Krisengewinner allgemein Marktführer Thalia. Die rund 90 Filialen setzen auf ein leicht verwaltbares Angebot und erwirt-

**Der Markt der Bücher ist im Wandel. Neben den Veränderungen der Lesegewohnheiten machen neue Techniken und Technologien auch neue Formen des Buchs möglich. Print on Demand und Digitaldruck werden in den nächsten Jahren Einzug halten in fast alle Bereiche des gedruckten Mediums.**



schaften selbst in der Krise ein Umsatzplus, während Hugendubel, immerhin Branchenweiter, sich mit zeitweiliger Kurzarbeit über die Runden müht.

Welche Bücher bei Thalia in die Regale kommen, bestimmt die Zentrale nach strengen Umsatzvorgaben. So findet sich dort nur der Bruchteil einer Vollbuchhandlung. »Wo bleibt da die Vielfalt, die die Buchpreisbindung garantieren soll?«, wird sich mancher Bibliophiler fragen.

Schwer zu glauben, doch die Verleger wollen trotz Internet und e-Book mit alten Tugenden aus der Krise. Verlage müssten wieder ein unverwechselbares Gesicht bekommen und Autoren eine Heimat bieten, fordert Verleger Klaus Eck, der den zu Bertelsmann zählenden Branchenriesen Random House leitet. Lektorat und Vertrieb sollten stärker zusammenarbeiten, um erfolgversprechende Neuentdeckungen entsprechend platzieren zu können. Denn Verleger Eck weiß, was die Branche am dringendsten braucht: »Gute Bücher.«

### Neue Bücherdruckmaschinen verstärkt nachgefragt

Hinweise, wohin die Reise geht, könnten sich Verleger unter Umständen bei den Druckern holen, die ihre Investitionen langfristig planen müssen. Entgegen dem Branchentrend des Buchhandels stellt Winfried Festbaum, Projektleiter Bücher-

druckmaschinen bei MAN Roland, seit etwa drei Jahren eine verstärkte Nachfrage nach neuen Anlagen für den Bücherdruck fest, nachdem der Markt für diese Maschinen über Jahre hinweg nahezu brach lag. Und dies vor allem für den Schwarz-Weiß-Druck. Der Vormarsch des Taschenbuchs lässt grüßen. Erste Anfragen kamen bereits 1996/97 ins Haus, vornehmlich aus Deutschland von den führenden Bücherdruckern MOHN Media und Groupe CPI.

Als Hauptgrund für die Neu-Bestellungen erscheint Festbaum die zyklische Notwendigkeit zur Ersatz-Investition: »Die Kunden wollen aus Produktivitätsgründen heute schnellere Maschinen mit besserer Qualität. Dem kommt MAN Roland entgegen: Die neue Generation auf der Basis der ROTOMAN- und LITHOMAN-Baureihen produziert inzwischen mit bis zu 35 000 Zylinderumdrehungen pro Stunde.« Hinzu kommt auch der Wunsch nach größtmöglicher Automatisierung, was auf die spezielle Problematik beim Bücherdruck verweist: Bei Auflagen, die sich in der Mehrzahl im Bereich von 2 000 bis 20 000 Exemplaren bewegen, schlagen die Rüstzeiten besonders zu Buche. Auflagen von rund 100 000 Exemplaren sind im belletristischen Bereich eher die Seltenheit, allenfalls bei Marktrennern wie »Harry Potter«. Bei 40 bis 60 Plattenwechseln pro Tag sind Automatisierungs-Module wie der automatische Plattenwechsel PPL (Power Plate Loading) besonders

gefragt, aber auch einfachste und rationellste Verstellmöglichkeiten im Falzwerk.

Von der vor gut zehn Jahren noch favorisierten Inline-Fertigung von Büchern ist man mittlerweile wieder abgekommen. Grund sind vor allem die meist geringen Auflagen, zu denen die Rüstzeiten der Inline-Fertigung in keinem wirtschaftlichen Verhältnis standen. Somit besteht das markttaugliche Bücherdrucksystem von heute ausschließlich aus Druckmaschine und Falzwerk und der Output durchwegs aus Halbfertigprodukten, die offline zusammengetragen, gebunden und beschnitten werden.

Andererseits kommen für die Buchherstellung neben Rollenmaschinen und den Digitaldrucksystemen DICOWeb und DICOpres immer wieder auch Bogendruckmaschinen zum Einsatz. So orderte Edwards Brothers/USA kürzlich fünf Maschinen des neuen Typs Roland 901/1 W. Diese Anlagen sind mit einem Widerdruckwerk vor dem Druckwerk speziell konfiguriert für den 1/1-farbigen Bücherdruck im Großformat. Eine weitere Alternative in diesem Bereich bietet die neue Baureihe Roland 900 XXL für die Formate 7, 7B und 8.

### MAN Roland führender Anbieter beim Bücherdruck

Viele Bücherdrucker müssen heute schon nach Herstellern suchen, die ihnen die speziell auf ihre Anforderungen zugeschnittenen Maschinen

bauen können, die sie für ihre Modernisierung brauchen. Winfried Festbaum sieht darin einen inzwischen eingetretenen Herstellerengpass: »Außer MAN Roland gibt es kaum noch Anbieter, die diesen relativ kleinen und spezialisierten Markt bedienen können. MAN Roland kann die zyklischen Nachfrageschübe beim Bücherdruck aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung in diesem Segment abfedern. Hinzu kommt unsere Ausrichtung als Systemanbieter, der Druck aus ganzheitlicher Sicht betrachtet und die Lösung von Aufgabenstellungen in den Mittelpunkt der Entwicklung stellt.«

Denn beim Bücherdruck gilt es zwei Schienen zu unterscheiden. Eine davon ist der vollfarbige Bücherdruck, wie er z.B. bei Massenprodukten wie dem Guinness-Buch oder den ADAC-Führern zur Anwendung kommt. Diese Bücher werden fast ausnahmslos auf den gängigen Heatset-Rollenmaschinen der Baureihen ROTOMAN und LITHOMAN mit 32 bzw. 48 Seiten Zylinderumfang hergestellt, bevorzugt im liegenden Format.

Einen sehr hohen Anteil bei Büchern hat jedoch immer noch der Schwarzweiß-Druck, der momentan auch am stärksten nachgefragt wird. Hierfür gilt als klassische Konfiguration die Bücherdruckmaschine mit einem bzw. zwei Druckwerken für schnellen Produktionswechsel und Greiferfalzwerk in Coldset-Ausführung.