

manroland Sheetfed

Break-even mit 100 Maschinen im Jahr? Konzentration auf Bestandskunden

Eine eher außergewöhnliche Bilanz ließ der britische Eigentümer von



manroland Sheetfed, **Tony Langley**, ein Jahr nach der Übernahme des Maschinenherstellers im Februar 2012 verbreiten. Er selbst und das Offenbacher Unternehmen kommen darin gut weg, Wettbewerber und die Vorgängerorganisation schlecht.

Mehr als 100 Druckmaschinen habe manroland Sheetfed seit der Übernahme verkauft. Damit sei der Break-even für das Werk in Offenbach erreicht. Dies sei deshalb möglich, weil das Unternehmen nun schlanker aufgestellt sei und die hohen Managementkosten aus Zeiten der Aktiengesellschaft Vergangenheit seien. »Weg ist das Management der AG mit seinem Vorstand, seinen Vice und Executive Vice Presidents sowie den endlosen Meetings, Memos und Spesenkonten«, wird Langley zitiert.

Während in dem Statement noch vorläufige Zahlen präsentiert wurden, zeigt der jetzt vorgelegte Jah-

resbericht 2012 der Sheetfed Holdings Limited (SFHL) Konkretes: Die Holding, die im vergangenen Jahr den Bogendruck-Maschinenhersteller aus der Insolvenz gekauft hat, weist in den elf Monaten Umsätze von 346,4 Mio. € und einen Gewinn von 72,4 Mio. € aus. Die SFHL konsolidiert die 47 Unternehmen, die weltweit zu manroland gehören.

Nach dem Jahresbericht wurde das Unternehmen von der Langley Holdings PLC ohne die deutschen Liegenschaften für 55 Mio. € erworben. Der Stammsitz und die Fertigungshallen in Offenbach sowie andere Liegenschaften in Deutschland seien in einer separaten Transaktion für 21,8 Mio. € erworben worden. Die Langley Holdings weist in ihrem Geschäftsbericht 2012, der im vergangenen Monat veröffentlicht wurde, einen Gewinn von 25,2 Mio. € aus diesem Immobiliengeschäft aus. Zudem habe man die manroland-Liegenschaften in den USA, Italien und Belgien erworben und plane für das Jahr 2013 die Immobilien weiterer Tochtergesellschaften von manroland zu erwerben.

Neues Vertriebskonzept?

Langley sieht manroland Sheetfed in dem angesprochenen Statement als »Nischenplayer«, der sich nicht dem Diktat unterwerfe, um jeden Preis Marktanteile zu halten oder zu gewinnen, wie es in der Vergangenheit der Fall gewesen sei.

Diese Vorgabe scheint Wirkung gezeigt zu haben. In einem Interview mit der »Offenbach Post« sagte manroland-Geschäftsführer Rafael Penuela, man konzentriere sich auf seine Bestandskunden. Dem Vertrieb sei verboten worden, Kunden von Wettbewerbern anzusprechen. Penuela begründet dies damit, dass die Wechselbereitschaft »sehr, sehr niedrig« sei. »Wir wollen keine Mengen erkaufen und Margen opfern«, wird er zitiert.

Offen ließ Penuela allerdings die Frage, wie mit der bloßen Konzentration auf die Stammkundschaft der Absatz der Maschinen abgesichert werden soll. Immerhin sollen nach den Planungen des Unternehmens rund 500 Druckwerke pro Jahr verkauft werden. *nico*

KBA plant Akquisition ÜBERNAHME

DER FLEXOTECNICA IM FOKUS

Nach dem Einstieg in den Digitaldruck zur drupa 2012 mit der im Stammwerk Würzburg hergestellten Inkjet-Rotation RotaJET (siehe auch Seite 20) will KBA durch die Übernahme des italienischen Herstellers Flexotecnica in den Markt für flexible Verpackungen einsteigen. Flexotecnica ist eine Tochter des auf Tiefdruckanlagen spezialisierten italienischen Unternehmens Cerutti mit Sitz in Casale Monferrato bei Turin. Vor etwa sechs Jahren hatte KBA seine Tiefdruckaktivitäten an Cerutti übergeben.

Flexotecnica bietet mit 100 Mitarbeitern Flexorotationen für den Druck flexibler Verpackungsmaterialien ohne eigene Fertigung an. Mit der geplanten Mehrheitsübernahme wolle KBA seine Marktposition im Kartonagendruck auf ein weiteres Verpackungssegment erweitern, heißt es in einer Meldung. Der Kaufpreis liege im oberen einstelligen Millionenbereich. Der Aufsichtsrat habe dem Erwerb bereits zugestimmt, die Übernahme stehe aber noch unter dem Vorbehalt zu erfüllender Bedingungen wie der kartellrechtlichen Prüfung.

➤ www.kba.com

RAPID
TRANS UT

Unsere Schnellste!

Zusammentragen · Broschürenfertigung

Neues,
dynamisches Design

Höhere
Produktivität

Automatische
Formatumstellung

Duplex

www.mkwgmbh.de



**Graphische
Maschinen**

MKW Graphische Maschinen GmbH · D-56766 Ulmen · Am Weiher · Telefon +49 (0)2676 93050