

**ERFOLGREICHES
GESCHÄFTSJAHR 2014**

Der Verpackungshersteller Edelman steigerte im Geschäftsjahr 2014 seinen Umsatz um 2% auf 238 Mio. € (Vorjahr: 233 Mio. €). Der Anteil der Auslandsgesellschaften betrug 53,8% und bewegt sich damit auf Vorjahresniveau (52%). Bei der Umsatzverteilung nach Branchen nahm das Health Care Segment 43,3%, das Beauty Care Segment 45,8% ein, Consumer Brands verzeichneten 10,9%. Der Anteil des Geschäftsfeldes Packungsbeilagen am Umsatz 2014 betrug wie im Vorjahr 10%. Die 2.275 Mitarbeiter produzierten 5 Mrd. Verpackungen und 1,2 Mrd. Packungsbeilagen.

An den Standorten im In- und Ausland investierte die Edelman Gruppe 13 Mio. € in neue Technologien, was 5,5% des Gruppenumsatzes entspricht.

Das Geschäftsjahr 2014 war geprägt durch die Schaffung schlankerer Unternehmensstrukturen. »Ein Unternehmen, das über 100 Jahre alt ist, muss man bezüglich Organisationsstruktur, Flexibilität und Kundenorientierung immer wieder auf den Prüfstand stellen«, begründet



Dierk Schröder, Geschäftsführer der Edelman Gruppe, den Abbau einer

von vier Leitungsebenen. »Wir haben Entscheidungswege verkürzt und somit die Reaktionsgeschwindigkeit deutlich erhöht.«

› www.edelman.de

**ZWEITER DRUPA GLOBAL TRENDS REPORT
INTERNATIONALE DRUCKBRANCHE
OPTIMISTISCH**

Die Resultate des zweiten ›drupa Global Trends report‹ zu den wirtschaftlichen und operativen Trends der weltweiten Printbranche liegen vor – mit teilweise überraschenden Erkenntnissen, wie die Messe Düsseldorf mitteilt. Dies sei umso interessanter, da der Fragenkatalog im Wesentlichen identisch mit dem des ersten ›drupa Global Trends report‹ vom Februar 2014 sei. Dadurch ließen sich Entwicklungen und wichtige Eckdaten der Branche wie finanzielle Konditionen, Geschäftsklima, Investitionsabsichten oder eingesetzte Technologien aufzeigen und Trends erkennen.

Nach der aktuellen Studie erwarten 48% der befragten Drucker eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation in den kommenden zwölf Monaten und nur 7% eine Verschlechterung. Ähnliches zeigen laut Studie die Erwartungen der weltweiten Zulieferindustrie: 51% rechnen mit einer Verbesserung und 8% mit einer Verschlechterung.

Deutlich differenzierter fallen die Ergebnisse dagegen bei

den einzeln untersuchten Parametern aus:

- So stiegen die Umsätze der Druckdienstleister weiterhin – aber weniger ausgeprägt. 39% melden eine Steigerung ihrer Umsätze, während 22% einen Rückgang verbuchen. Der positive Saldo von 17% liegt dabei unter den 27% der ersten Umfrage.

- Die Margen der Druckereien sinken laut Report weiter. 43% berichten über sinkende Margen; lediglich 16% konnten diese erhöhen. Ausnahmen sind der Studie folgend die Märkte Nordamerika und der Mittlere Osten, in denen 29% beziehungsweise 28% eine Steigerung der Margen meldeten.

- Digitaldruck ist laut ›drupa Global Trends report‹ noch kein Umsatzbringer im großen Maßstab. So schnell der Anteil von Digitaldruck im gesamten Drucktechnologiemix auch steige, würden die meisten Umsätze aber nach wie vor im konventionellen Druck generiert. Lediglich 10% der befragten Drucker hätten 2014 mehr als 25% ihres Umsatzes im Digitaldruck (2013: 7,9%) erzielt.

- Druckereien setzen nach der Studie nicht auf druckfremde Leistungen. Oft als neues Geschäftsfeld empfohlen, werde dies in der Realität aber nicht angenommen. Lediglich 27% der befragten Druckereien erzielen mehr als 10% ihres Umsatzes mit Leistungen wie Asset Management, Pflege von Datenbanken etc.

› www.drupa.de

**PREMIUMPROGRAMM
VON ONLINEPRINTERS**

»Das neue Premiumprogramm von Onlineprinters richtet sich an Unternehmen und Reseller und bietet diesen entscheidende Vorteile für ihr Geschäft, zum Beispiel einen individuellen Key-Account-Manager, eine attraktive Rabattstaffel und individuelle Vereinbarungen beim Einkaufs- und Abwicklungsprozess. Das wird sehr gut



angenommen«, freut sich **Anita Holzhauser**,

Leiterin Kundenservice und Vertrieb der Onlineprinters, über den Start des Premiumservice der Onlinedruckerei.

Schon mit einem Druckvolumen ab 10.000 Euro Jahresumsatz können Onlinekäufer ihren regelmäßigen Bedarf an Drucksachen bequem über den Onlineshop abwickeln und gleichzeitig den persönlichen Service des Programms genießen.



Eine Reihe von Vorteilsbedingungen und individuellen Services begleitet die Premiumpartnerschaft: Neben einer speziellen Rabattstaffel für Großkunden können Aufträge auf Kundenwunsch auch über eine eigens eingerichtete XML-Schnittstelle abgewickelt werden. Papier- und andere Bedruckstoffe wie Plattenmaterial für Werbeschilder werden je nach Premiumstatus als Muster kostenfrei zur Verfügung gestellt.

› www.onlineprinters.ch

**IST METZ WEIHT NEUBAU
MIT HAUSMESSE EIN**

Seit 30 Jahren hat die IST Metz GmbH ihren Firmensitz in Nürtingen-Zizishausen, wo die Unternehmensgruppe immer wieder expandierte. Nun wurde der Neubau fertiggestellt und mit der Hausmesse UV Days in Betrieb genommen.

Ende November 2013 war der Startschuss für die Arbeiten am alten Werk gefallen, das als Lager für die Mitglieder der IST Metz Gruppe diente. Das größere und modernere Gebäude wurde innerhalb von anderthalb Jahren errichtet.

Die Hausmesse UV Days der IST Metz GmbH vom 15. bis 18. Juni fand zum ersten Mal im Neubau statt, der mit über 2.000 m² mehr Ausstel-



lungsfläche als je zuvor bietet. Nach Angaben des Unternehmens sind die UV Days die weltgrößte Veranstaltung zum Thema UV-Technologie, zu der rund 700 Gäste aus aller Welt erwartet wurden. Das neue dreistöckige Gebäude wird durch die Tochterfirmen S1 Optics GmbH und Gerhard Metz Metallbau GmbH bezogen, die damit ihre Produktionsfläche vergrößern. Die rund 4.900 m² Fläche werden außerdem von der IST Metz GmbH genutzt.

› www.ist-uv.de

**Empfehlungsanzeigen
auch für das schmale
Budget:**

In jeder gedruckten Druckmarkt-Ausgabe und alle 14 Tage im Internet im PDF-Magazin ›Druckmarkt impressions‹.

Telefon 0 26 71 - 38 36

E-Mail:

nico@druckmarkt.com