

MANROLAND GOSS GESCHÄFTSJAHR Erfolgreich mit nur noch 293 Mio. Euro Umsatz?

Nach der Fusion der Druckmaschinen-Hersteller *manroland web systems* und *Goss International* hat das neu formierte Unternehmen *manroland Goss* jetzt Zahlen für das Geschäftsjahr 2018 vorgelegt. Bei kombinierten Umsätzen von 293 Mio. € und einem Auftragszugang von 327 Mio. € sieht sich das Unternehmen in einer «führenden Marktposition im Rollenoffset». Ob das wirklich so erfolgreich ist, wie *manroland Goss* mitteilt, kann auch mit einem Fragezeichen versehen werden. Denn als die Pläne zur Fusion im März 2018 bekannt wurden, hatte der *Goss*-Eigner *AIP* einen Jahresumsatz von umgerechnet 172 Mio. € genannt und *manroland web systems* hatte 2016 nach eigenen Angaben einen Umsatz von 242 Mio. € erzielt. Zusammen sind das 414 Mio. €. Der gemeinsame Umsatz wäre also innerhalb von einem Jahr um rund 30% zurückgegangen.

Ein Teil davon könnte auf die ehemalige *Goss*-Tochter *Contiweb* zurückzuführen sein, die kein Bestandteil der Fusion war und nunmehr als eigenständiges Unternehmen agiert. Allerdings hat *manroland Goss* 2018 nach der Fusion auch Umsätze zugekauft. So wurde das Produkt- und Serviceangebot für Automatisierungslösungen von der insolventen *Harland Simon* erworben und mit der Übernahme der holländischen *GWS* hat *manroland Goss* seine Geschäftsaktivitäten mit Gebrauchtmaschinen und Maschinenumzügen gestärkt.

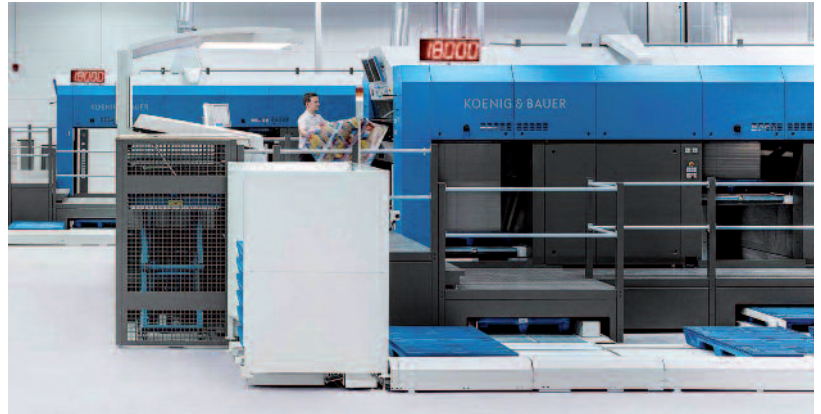
Der Auftragsbestand im Projektgeschäft liegt laut *manroland Goss* aktuell bei 200 Mio. € an. Damit sei die Unternehmensgruppe mit mehr als 1.000 Mitarbeiter weltweit (650 davon am Standort Augsburg)



«bis ins zweite Quartal 2020 sehr gut ausgelastet», heisst es in einer Unternehmensmitteilung, in der Geschäftsführer

ALEXANDER WASSERMANN den Ausbau der Marktposition und das Erschliessen neuer profitabler Geschäftsfelder ankündigt. Dazu würde primär in zukunftsfähige Bereiche wie den flexiblen Verpackungsdruck, die präventive Maschinenwartung und in die E-Commerce-Handelsplattform *Market-X* investiert.

> www.manrolandgoss.com



KOENIG & BAUER AG ZIEL 2023: UMSATZANSTIEG AUF 1,5 MRD. EURO

Durch den wachsenden und weniger konjunktursensiblen Verpackungsdruck ist die *Koenig & Bauer*-Gruppe bei der Ausrichtung auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum nach eigenen Angaben weiter vorangekommen. Doch haben Engpässe bei den Teilen die Dynamik ausgebremst,

«Mit einem Rekord-Auftragszugang im flexiblen Verpackungsdruck konnten wir unseren Weltmarktanteil auf 9 Prozent ausbauen. Im Kennzeichnungsdruck haben wir den Umsatz in drei Jahren um rund 50 Prozent gesteigert. Bei Flachbettstanzen ist seit der Akquisition des Geschäfts im Jahr 2016 eine Erhöhung der Erlöse um über 50 Prozent gelungen. Der Eintritt in den Markt für Faltschachtelklebmaschinen und das geplante Joint Venture mit *Durst* im digitalen Faltschachtel- und Wellpappendruck sind weitere Me-



lensteine», sagt **CLAUS BOLZA-SCHÜNEMANN**, CEO von *Koenig & Bauer*. Zudem ergäben sich Umsatzpotenziale mit der *RotaJet* durch die Substitution analoger Druckverfahren im Dekor- und Verpackungsdruck. So hat sich *Tetra Pak* für eine *RotaJet* für den digitalen Druck von Getränkekartons entschieden. Zwei Bestellungen für den digitalen Dekordruck liegen ebenfalls vor.

Einige Widrigkeiten bei der Teileverfügbarkeit und Verschiebungen von Maschinenauslieferungen ins Geschäftsjahr 2019 hätten das Erreichen des Umsatzziels beeinträchtigt. Mit 1.226,0 Mio. € lag der Konzernumsatz nur leicht über dem Vorjahr (1.217,6 Mio. €). *Koenig & Bauer* hatte für 2018 einen Umsatzanstieg von rund 4% angestrebt. Der Auftragsbestand stieg auf 610,9 Mio. €.

Die Engpässe bei den Teilen bremsen auch das Geschäft im Segment *Sheetfed*, was zu einem gegenüber 2017 niedrigeren Umsatz von 647,4 Mio. € führte. Die Bestellungen bei *Digital & Web* legten von 139,6 Mio. € auf 167,6 Mio. € zu. Während sich das Geschäft bei der *HP*-Maschine für Vordrucke von Wellpappendecklagen verhalten entwickelte, wurden mehrere Anlagen der *RotaJet* verkauft.

«Mit dem auf 610,9 Millionen Euro gestiegenen Auftragsbestand und der guten Auftragsentwicklung haben wir eine gute Auslastung bis in den Sommer 2019 und im Wertpapierdruck bis in das Jahr 2020», sagt CFO **MATHIAS DÄHN**. Bei den Kunden wachse das Produktionsvolumen vor allem bei Verpackungen und Banknoten. Wenn sich diese Rahmenbedingungen in den nächsten Monaten nicht verschlechterten, strebt *Koenig & Bauer* für 2019 einen Umsatzanstieg von bis zu 4% an.

«Wir wollen die sich aktuell bietenden Marktchancen offensiv für ein profitables Wachstum nutzen. Bei Rollenoffsetmaschinen gehen wir von einem Abschmelzen des Geschäfts aus. Mit unseren Initiativen und Projekten streben wir bis 2023 eine Steigerung des Konzernumsatzes auf rund 1,5 Milliarden Euro an», skizziert **CLAUS BOLZA-SCHÜNEMANN**.

> www.koenig-bauer.com

HEIDELBERGER DRUCKMASCHINEN WICHTIGE MEILENSTEINE ERREICHT

Die *Heidelberger Druckmaschinen AG* setzt im Geschäftsjahr 2018/2019 nach eigenen Angaben ihre Strategie konsequent um, durch Digitalisierung und Kooperationen profitable Geschäftsmodelle zu etablieren.

Durch den Ausbau der Partnerschaft mit der chinesischen *Masterwork* soll die Marktposition im Verpackungsdruck ausgebaut und Effizienzsteigerungen über eine Vertiefung der Zusammenarbeit realisiert werden.

Zudem hat *Heidelberg* bei seiner Digital-Strategie in neun Monaten 26 Verträge für das Subskriptionsmodell mit einem Auftragsvolumen von rund 150 Mio. € unterzeichnet. Die Serienfertigung der Digitaldruckmaschine *Primefire* ist angelaufen und für den Ausbau der E-Commerce-Umsätze wurde die *Heidelberg Digital Unit* geschaffen.

Ausserhalb des Kerngeschäfts Print nutzt *Heidelberg* seine Kompetenzen

für die Elektromobilität. Hiermit und mit vergleichbaren Produktangeboten strebt *Heidelberg* langfristig einen Umsatz von rund 50 Mio. € an.

«Wir haben im Geschäftsjahr 2018/2019 wichtige strategische Meilensteine erreicht. Die verstärkte Partnerschaft mit *Masterwork* ermöglicht uns grosse Potenziale im wachsenden



Verpackungsmarkt», kommentiert **RAINER HUNDSDÖRFER**, Vorstandsvorsitzender von *Heidelberg*. «Das Subskriptionsmodell stösst auf grosse Nachfrage, unsere Digitalmaschinen werden jetzt in Serie gefertigt und wir bringen Kompetenzen beim Thema E-Mobilität

ein. Diese Fortschritte machen uns zuversichtlich für die künftige Entwicklung von *Heidelberg*.»

Ein ausführliches Interview mit dem *Heidelberg*-Chef lesen Sie in der Ausgabe 2 von *beyondprint unplugged*.

Heidelberg hat im Berichtszeitraum (1. April bis 31. Dezember 2018) seine Umsätze um rund 2% auf 1.693 Mio. € (Vorjahr: 1.657 Mio. €) gesteigert. Im dritten Quartal lagen die Umsätze im Wesentlichen durch Verschiebung von Auslieferungen in das vierte Quartal aufgrund von Lieferengpässen für manche Produktreihen unter dem Vorjahr.

> www.heidelberg.com



STÄMPFLI AG Stärkung des PIM-Geschäfts

Die *Stämpfli AG* will sich auf das Beratungs- und Projektgeschäft konzentrieren. Rückwirkend zum 1. Januar 2019 wird die *Stämpfli GmbH* Bregenz, die PIM-Suite *mediaSolution3* und das Entwicklungsgeschäft an den bisherigen Geschäftsführer HANSJÖRG GUTENSOHN verkauft, der *mediaSolution* unter dem Namen *Goodson Softwaresolutions GmbH* weiterentwickeln wird. Schweizer Kunden werden wie bisher durch *Stämpfli* bedient.

> www.staempfli.com

DURST Neue Firmenzentrale

Durst, Hersteller von digitalen Druck- und Produktionstechnologien, hat seine neue, futuristische Firmenzentrale mit abgeschlossenem Kundenzentrum in Brixen eröffnet. Für *Durst* symbolisiert das Gebäude den Wendepunkt bei der Transformation zu einem integrierten Prozessdienstleister. Zur Eröffnungsfeier mit über 1.000 Gästen waren internationale Kunden, Mitarbeiter und Partner geladen.

> www.durst-group.com

Sind Sie bereit für die digitale Revolution?

Wir sind es! Mit der neuen *AccurioPress* Serie von *Konica Minolta* starten Sie erfolgreich in ein neues Zeitalter des Digitaldrucks. Nur leere Worte? Keinesfalls! *Konica Minolta* ist seit Jahren einer der erfolgreichsten Hersteller tonerbasierter Digitaldruckmaschinen. Mit der neuen *AccurioPress* Serie werden neue Massstäbe gesetzt.



KONICA MINOLTA

graphax | IT Services
Document Solutions

www.graphax.ch