

Ist die drupa noch ihr Geld wert?

War die drupa 2024 wirklich der grosse Erfolg, von dem der Veranstalter, die Messe Düsseldorf, und viele Hersteller noch kurz nach Messeschluss schwärmten? Zweifel sind angebracht.

Denn nach und nach machen Zahlen und Fakten deutlich, dass selbst gigantische Messeumsätze nicht wettmachen können, was das Umsatz-Loch vor der drupa sowie die Messekosten in die Kassen gerissen hatte. Das gefürchtete «drupa-Loch», also die Delle im Auftragseingang vor der Messe, von dem in letzter Zeit immer weniger die Rede war, ist wieder da und hat scheinbar nichts von seinem Schrecken verloren.

Von: Klaus-Peter Nicolay

S o hat die Koenig @ Bauer AG seit Ende Mai 2024 zwar einen Auftragseingang in Höhe von 250 Mio. Euro verzeichnet und damit zum Ende des 2. Quartals des Geschäftsjahres 2024 mit 1,021 Mrd. Euro den höchsten Halbjahresauftragsbestand der jüngeren Unternehmensgeschichte erreicht. Doch die Auftragszurückhaltung vor der drupa hatte den Umsatz im ersten Halbjahr um 10,8% gegenüber dem Vorjahr sinken lassen und die grob gerechnet 10,0 Mio. Euro Kosten rund um die drupa addierten sich in der Summe zu einem Verlust von –49,3 Mio. Euro auf.

Die Kaufzurückhaltung und das lange Abwarten der Kunden vor der Messe haben auch bei anderen Herstellern zu geringen Umsätzen in den ersten Monaten des Jahres 2024 geführt. So sind nach der *drupa Kolbus* und *MB Bäuerle* sowie schon vor der Messe *Chr. Renz* in die Insolvenz geschlittert – und alle beklagen die Kaufzurückhaltung.

Verständlich. Schliesslich weiss jeder Unternehmer, dass es ein Höllenritt ist, einen

Rückstand beim Umsatz wieder aufzuholen. Denn neben einem deutlich höheren Auftragseingang während der verbleibenden Monate stehen auch hohe Messekosten auf dem Block.

Und nachdem die Kassen der Hersteller durch hohe Spesen und Ausgaben nahezu leer sind, sorgt die *drupa* im Nachgang zugleich für Ebbe bei den Kommunikationsbudgets. Dabei müsste gerade nach einer Messe und wegen der Vorstellung neuer Produkte die Werbetrommel umso kräftiger gerührt werden. Was angesichts leerer Kassen ausfällt.

Da stellt sich schon die Frage, ob eine Messe wie die *drupa* noch ihr Geld wert ist, wenn sie zwar für Aufträge auf der Veranstaltung selbst sorgt, vorher aber als Vakuum wirkt, die Bilanzen in



den Keller zieht und nachher keinen Spielraum lässt, die Messeprodukte angemessen zu vermarkten.

Die immer gepriesenen Stärken der *drupa* sind offenbar zum Risiko geworden. So war sie seit jeher Marktplatz und Schaufenster, um der gesamten Druckbranche neue Technologien näherzubringen, was aber angesichts rapide zurückgehender Besucherzahlen immer weniger zutrifft. Und zweitens war in der Vergangenheit (Ausnahme 2008) immer Verlass darauf, dass die *drupa* eine Sogwirkung auslöst und die Geschäfte nachhaltig absichert – sowohl für die Aussteller als auch für Besucher und Käufer. Das ist 2024 nicht zu erkennen.

Die Verlässlichkeit ist der Hoffnung gewichen, dass die guten Verkäufe während der Messe kein Strohfeuer waren und dass das Jahresendgeschäft das wieder rausreisst, was fünf Monate nicht stattfand: Investitionsfreudigkeit.

ass bei der *drupa* nicht alles beim Alten bleiben würde, war absehbar. So bleibt zwar der Vier-Jahres-Rhythmus, doch findet die Messe vom 9. bis 17. Mai 2028 nur noch mit einer Laufzeit von neun Tagen statt – zwei Tage kürzer als dieses Jahr. Man passe sich «damit den veränderten Bedürfnissen und Erwartungen von Ausstellern und Besuchern an», heisst es in einer Mitteilung der *Messe Düsseldorf.* Die Verkürzung der Laufzeit sei eine Antwort auf den Wunsch der Branche nach einer fokussierteren Veranstaltung. Auf die konzeptionelle Ausrichtung der *drupa* 2028 darf man gespannt sein.

PROBLEM. ALTERNATIVE. LÖSUNG.

Was in den gedruckten Heften keinen Platz findet, aber nicht auf die nächste Ausgabe warten soll, finden Sie in den *Druckmarkt impressions*.

Monatlich als PDF-Magazin.

Wir zeigen Probleme auf, suchen nach Alternativen und bieten Lösungsansätze.

Jetzt kostenlos abonnieren. www.druckmarkt.com



