



Ein Gebot der Stunde

Stehen die Schweizer Branchenverbände Viscom und VSD wirklich vor einer Fusion?
Ein Gespräch mit Viscom-Direktor Dr. Thomas Gsponer

Es wäre masslos übertrieben, würden wir behaupten, wir hätten mit unserer Berichterstattung den Stein ins Rollen gebracht (wie uns von verschiedenen Seiten bescheinigt wird). Doch dazu braucht jemand wie Viscom-Direktor Dr. Thomas Gsponer sicherlich nicht den «Druckmarkt».

Denn er hat ein sicheres Gespür für die Befindlichkeit der Branche und weiss, dass die aktuelle Situation nicht nur angespannt ist – er weiss auch, dass jetzt eine historische Chance besteht, die Weichen neu zu stellen. Und zwar nicht durch Verbandsinteressen getrieben, sondern im Sinne der grafischen Industrie. Dies machte er auch im Gespräch mit der «Druckmarkt»-Redaktion deutlich, bei dem auf beiden Seiten festgestellt wurde, dass es nicht um Polarisierung gehen darf, sondern um das Wohl der Branche.

Denn längst läuten an verschiedenen Fronten die Alarmglocken. Überkapazitäten, sinkende Preise, eine rückläufige Nachfrage nach Druck-Erzeugnissen und ein verschärfter Wettbewerb um Marktanteile zwischen klassischen Printmedien sowie Online- und Mobilmedien prägen (nicht nur) in der Schweiz die Branchensituation. Doch hier kommt noch die aggressive Konkurrenz aus

dem Ausland – motiviert durch den schwachen Eurokurs – dazu, was den Anpassungsdruck der Schweizer Unternehmen massiv erhöht.

Vor diesem Hintergrund hat der Zentralvorstand des Viscom (Schweizerischer Verband für visuelle Kommunikation mit etwa 700 Mitgliedern) einstimmig beschlossen, die Verbandsspitze des VSD (Verband der Schweizer Druckindustrie VSD mit circa 150 Mitgliedern) zu Gesprächen aufzufordern, die das Ziel verfolgen, einen einzigen Branchenverband zu bilden. In einem Schreiben an den VSD vertritt der Viscom die Meinung, dass es Aufgabe der Verbände sei, «den Veränderungsprozess der Branche unterstützend zu begleiten».

VSD zu Gesprächen bereit

In einer Verbandsinformation erinnert der Viscom zwar daran, dass der VSD 1985 und 1994 die Initiativen des Viscom für eine Fusion der Verbände abgelehnt hat, doch steht die aktuelle Initiative des Viscom unter völlig anderen Vorzeichen.

«Wir haben von der VSD-Verbandsspitze das Signal erhalten, dass sie zu Gesprächen bereit ist – und wir werden uns kurzfristig zusammensetzen», erklärte Thomas Gsponer bei unserem Gespräch. Und dabei liess er keinen Zweifel daran auf-

Mit dem Viscom und dem VSD hat die Schweizerische Druckindustrie zwei Verbände mit einer jeweils eigenen Geschichte und einer unterschiedlichen Leistungspalette, die jedoch teilweise im Wettbewerb steht. Ein Punkt, der bei vielen Verbandsmitgliedern in jüngster Zeit zu Unmut geführt hat. Jetzt ist jedoch Bewegung in die Verbandslandschaft gekommen: Der Viscom ist auf den VSD zugegangen.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay



Viscom-Direktor Dr. Thomas Gsponer traf sich mit der «Druckmarkt»-Redaktion zum Gedankenaustausch. Dabei ging es natürlich auch um die angestrebte Fusion der Branchenverbände. Thomas Gsponer ist in dieser Sache zuversichtlich: «Es muss dazu kommen! Für die Branche kann es keine andere Lösung geben. Die Gründe liegen auf der Hand. Und ich bin von einer Fusion überzeugt.»



kommen, dass ein einziger, starker Branchenverband notwendig ist, um die aktuellen und schweren Aufgaben zu meistern. Die Zeit für einen einzigen Verband sei reifer denn je. «Ein Zusammengehen der Verbände ist aufgrund des Synergiepotenzials, der besseren Ressourcenallokation, der gleichartig gelagerten Mitgliederinteressen und der strukturellen Herausforderungen in der Schweizerischen grafischen Industrie ein Gebot der Stunde», beschwört Thomas Gsponer die aktuelle Chance.

Solidarität notwendiger denn je

Auch wenn der VSD Gesprächsbereitschaft signalisiert hat und die Argumente von Thomas Gsponer mehr als einleuchtend sind, mag man als Aussenstehender an einem Erfolg der «Mission Fusion» noch seine Zweifel haben. Auf die Frage, wie die Chancen denn wirklich stehen, dass sich die Verbände näher kommen, antwortet Thomas Gsponer jedoch spontan: «Es muss! Es kann für die Branche keine andere Lösung geben. Die Gründe liegen auf der Hand. Und ich bin von einer Fusion überzeugt.»

Diese Gründe, hat Gsponer messerscharf analysiert. Und diesen lässt sich auch kaum etwas entgegense-

zen. Denn sie sind nicht nur durchdacht und stimmig, sondern genau so sinnvoll.

«Wir werden vor allem besser, wenn wir fusionieren», sagt Thomas Gsponer. «Ein einziger Verband bedeutet ausserdem mehr Solidarität in der Branche!»

Der Begriff Solidarität könnte geradezu zum Schlüsselwort der Branche werden (siehe Kommentar auf Seite XY). «Wir können doch alle gemeinsam stolz auf das sein, was die Branche bisher erreicht hat», sagt Thomas Gsponer. Und dies liesse sich noch weiter verbessern. «Im Rahmen einer Fusion grösser werden, heisst auch, schlagkräftiger werden. Einmal nach aussen, gegenüber den Kunden, gegenüber anderen Verbänden und gegenüber der Politik. Ein einziger Verband wird auch nicht mehr gegen den anderen ausgespielt werden können. Zum Zweiten wird dies nach innen in die Branche wirken. Schlagkraft bedeutet eben auch, dass für die Branche notwendige Massnahmen schneller vorangetrieben werden können.»

Auch die finanziellen Herausforderungen der Zukunft seien gemeinsam besser zu lösen, wobei Gsponer nicht unerwähnt lässt, dass den Viscom keinerlei Geldnöte plagen.

Es wird Veränderungen geben

Zweifellos wird sich, sollten die Verbände fusionieren, eine neue Branchenstruktur ergeben und es wird weitere Veränderungen geben, die zurzeit vielleicht noch nicht alle abzusehen sind. Doch Thomas Gsponer hat vor Veränderungen oder einem Wandel keine Angst.

«Auch der Viscom hat sich in den letzten Jahren verändert», stellt er

fest. Damit gemeint sind die Strukturen und Leistungen des Verbandes, an denen der promovierte Volkswirt Gsponer seit seinem Eintritt in den Verband Anfang des Jahres 2007 mitgewirkt hat.

«Heute verstehen wir unsere Aufgaben vor allem in drei Bereichen: Da ist einmal die Lobbyarbeit als Interessenverband, als zweite Aufgabe sehen wir Verbundaufgaben wie die Tarifpolitik und schliesslich betrachten wir uns als Dienstleister, der Plattformen für neue Techniken bereitstellt. Jede einzelne Position lässt sich noch weiter aufspreizen und detaillierter erläutern», sagt Thomas Gsponer. ▶



Effizienz und Ökologie – Erste und einzige Druckerei in der Schweiz mit Inline-Messung auf Roland 6-FOM. Gebäude nach Minergie-Standard.

Graphische Anstalt J. E. WOLFENSBERGER AG

Stallikonstrasse 79 Postfach 474 CH-8903 Birmensdorf ZH
Tel. 044 285 78 78 www.wolfensberger-ag.ch



Und er räumt ein, dass die Arbeit bei den genannten Aufgaben durchaus verbesserungsfähig ist. Das sei die grosse Chance für einen einzigen, starken Verband.

Lobbyarbeit wird unterschätzt

Dabei geht er auf das in letzter Zeit oft kritisierte Thema Lobbyarbeit etwas näher ein. «Vielleicht wird da auch etwas missverstanden. Der Viscom ist bestens vernetzt, wir sitzen in den verschiedensten Gremien und berichten an die relevanten Organe. Vieles läuft also im Hintergrund. Die Frage, die wir uns gestellt haben, ist jedoch die, ob man über all diese Sit-

zungen an die Öffentlichkeit reportieren soll. Wir sind zu der Auffassung gelangt, uns nur zu Wort zu melden, wenn es relevante Dinge sind. Diese Themen bearbeiten wir dann sehr konsequent und kommunizieren diese auch nach aussen», erläutert Gsponer. «Aber nur Show für das Lobbying machen, bringt wenig und nutzt niemandem.»

In diesem Zusammenhang beklagt er, dass die grafische Industrie in der Presse viel zu wenig wahrgenommen wird. Man habe schon die verschiedensten Möglichkeiten getestet und versucht, die Wirtschaftspresse für die Branche zu interessieren. Allerdings sei der Erfolg eher bescheiden. «Andere Branchen sind für die meisten Journalisten offen-

sichtlich sexy – jedenfalls interessanter als die Druckindustrie.»

Dieses Manko könne sich durch den Auftritt eines starken Verbandes zum Positiven wenden, glaubt Thomas Gsponer und er ergänzt: «Ein fusionierter Verband muss auch einen neuen Namen haben. Weder der eine noch der andere Name kann bestehen bleiben.»

Wie schnell kann es gehen?

Der Druck und die Herausforderungen sind nach Ansicht von Thomas Gsponer derzeit so gross, dass es schnell gehen muss. «Ich denke, der nächste GAV muss von dem neuen Verband getragen werden. Und tritt 2013 in Kraft.»

Dabei scheint Thomas Gsponer keine Verzögerungen zulassen zu wollen. Fast könnte man glauben, es ginge ihm nicht schnell genug. Doch er weiss, dass aufgrund der Vielfalt an Themen und ihrer Tragweite nichts überstürzt werden darf. «Dies gilt ganz sicher für die Grundbildung, für eine grössere Flexibilität beim GAV, wo viele Komponenten unter einen Hut gebracht werden müssen, das gilt aber auch für die organisatorischen Strukturen der beiden Verbände, die sich nicht so ohne weiteres über den Haufen werfen lassen.»

Doch trotz der immensen Aufgaben, denen sich Thomas Gsponer als einer der Verhandlungspartner ausgesetzt sieht, strahlt er sehr viel Zuversicht und Optimismus aus. Auch wenn er befürchtet, dass die Zahl der Betriebe in der Schweiz mittelfristig noch geringer werden könnte, sieht er für die Branche noch erhebliches Potenzial. «Die Leute wissen, dass es in vielen Bereichen vorangehen muss. Und es kann trotz aller Widrigkeiten vorangehen. Wir müssen mitziehen und dabei vielleicht sogar die Speerspitze bilden.»

SOLIDARITÄT!

Solidarität kann, nein muss, zum Schlüsselwort der Branche werden. Nicht zuletzt deshalb, weil die Schweiz aufgrund ihrer Unabhängigkeit im europäischen Raum zu einer Insel geworden ist, was alleine schon mehr Solidarität erfordert. Solidarität ist aber auch zwingend notwendig, weil die gewaltigen Herausforderungen der Branche nur gemeinsam bewältigt werden können. Denn ein Gegeneinander macht jeden einzelnen nur noch schwächer.

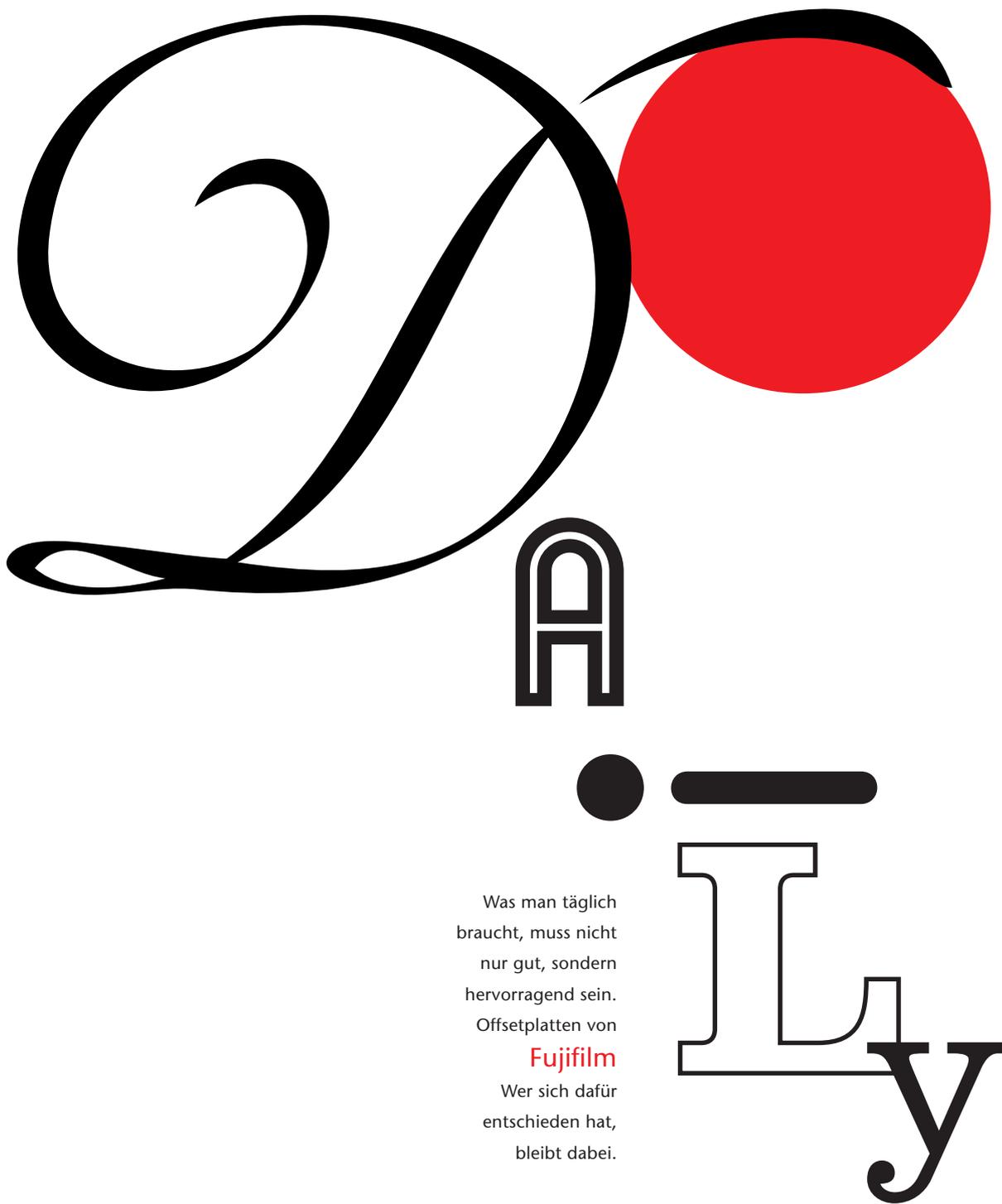
Und das betrifft nicht nur die Verbände, sondern alle: Vom Inhaber einer Druckerei über seine Manager bis zum einzelnen Drucker oder Mitarbeiter an der Rampe. Jetzt zurücklehnen und abwarten, was die Verbände tun, ist der falsche Weg.

Es sind in jüngster Zeit Taten gefordert worden. Der Viscom hat die Initiative zu Gesprächen ergriffen und der VSD sträubt sich nicht – also beste Voraussetzungen dafür, dass ein Ruck durch die Branche gehen kann und wird.

Aber tatenlos zuschauen ist jetzt die falsche Option. Jeder muss sich jetzt mit der Thematik auseinandersetzen, weil die Branche eine andere sein wird, wenn die Verhandlungen der Verbände abgeschlossen sind. Ganz gleich, wie es ausgehen mag.

Klaus-Peter Nicolay
Jean-Paul Thalmann

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe des «Druckmarkt» mehr über dieses Gespräch und über den Fortgang der Verhandlungen.



Was man täglich
braucht, muss nicht
nur gut, sondern
hervorragend sein.
Offsetplatten von
Fujifilm
Wer sich dafür
entschieden hat,
bleibt dabei.

chrom●s

starke Marken, starke Lösungen