

# Den Spagat meistern

Kurt Steidle führt zurzeit zusammen mit Pascal Tellenbach die OFS Group und stellt die Weichen für die Zukunft des Unternehmens

Kurt Steidle verband schon seit vielen Jahren eine enge Freundschaft mit Daniel Müller, dem CEO der OFS Group, der Mitte September viel zu früh verstorben ist. Bei Kodak pensioniert, noch einige Zeit in verantwortlicher Position bei Lüscher tätig, war Kurt Steidle bis vor Kurzem dann im Ruhestand. «So richtig mit Reisen und Ruhen. Doch wie es oftmals im Leben kommt – es kommt anders», sagt Kurt Steidle, der nun unerwartet wieder Teil der Branche ist.

Es war der Wunsch von Daniel Müller, dass Kurt Steidle die OFS Group weiterführt. Das Unternehmen gehört jetzt Daniel Müllers Frau und Kurt Steidle sieht sich in der Pflicht – dem Versprechen gegenüber seinem Freund folgend. «Allerdings nur als Interimslösung», sagt er. «Das Tagesgeschäft führt Pascal Tellenbach als Chief Operation Officer, der ja bereits vor dem Tod von Daniel Müller dessen Stellvertreter war. Ich sehe mich in der Funktion als Deligierter des Verwaltungsrates eher für die strategische Ausrichtung zuständig.»

## Den Spagat meistern

Damit hat er aber genügend zu tun. «Denn erstens muss eine operative Lösung gefunden werden mit einer

mittel- bis langfristigen Perspektive», erklärt Kurt Steidle. «Und zweitens wollen wir die Vision von Daniel Müller weiterführen. Seine Vorstellung war es, die OFS Group zu einem Systemhaus zu entwickeln, was zu erheblichen Teilen bereits gelungen ist. Man denke nur an die umfangreiche Software-Palette aus dem Hause Kodak insbesondere im Bereich des Workflows mit all seinen Facetten wie Color Management, Proof und so weiter.»

Was aber beileibe nicht bedeutet, dass das Kerngeschäft vernachlässigt wird. «Im Gegenteil», sagt Kurt Steidle: «Wir werden unseren Service sogar noch ausbauen. Bei den aktuellen CtP-Systemen und im Bereich der Druckplatten allemal.» Und dann gibt es noch einen fast vergessenen, aber noch immer wichtigen Grund. «Wer betreut denn heute noch Entwicklungsmaschinen und andere mechanische Geräte älterer Generation, auf die zum Beispiel auch Siebdrucker noch immer angewiesen sind?» Hier komme OFS Group zugute, dass etliche «alte Hasen» beschäftigt seien, die man heute kaum noch finde.

Solche Aktivitäten sieht er zwar als aussergewöhnliche Dienstleistung am Kunden, doch könne man darauf keine Zukunftsstrategie aufbauen, sagt Steidle. «Wir werden uns einmal mehr ändern müssen, weil sich

Nicht etwa, dass die OFS Group nach dem Tod von Daniel Müller führungslos gewesen wäre, doch wollen die Perspektiven für das Unternehmen weitergedacht und die Weichen für den sich weiter verändernden Markt gestellt werden. Diese Aufgabe hat nunmehr Kurt Steidle übernommen. Übergangsweise, wie er sagt, denn es müsse eine tragfähige Zukunfts-lösung her.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay



«Unsere Aufgabe wird es sein, dem Kunden die Produkte anbieten zu können, die er in seinem Betrieb haben möchte», führt Kurt Steidle aus. «Der Kunde muss sich bei uns wohlfühlen. Das ist es, mehr nicht.»

die Branche und damit auch unsere Kunden ändern. Dabei müssen wir alles andenken. Alles, was hilft, das Unternehmen weiterzubringen in den wirtschaftlich nicht eben opulenten Zeiten. Der Markt erwartet das von uns.»

Und er ist zuversichtlich, dass die heute 26 Mitarbeiter zählende OFS Group auch dies wieder schafft. Denn das Unternehmen hat schon in der Vergangenheit den Spagat zwischen Lieferanten und Kunden einerseits und den permanent steigenden Anforderungen sowie den raschen Innovationszyklen andererseits, die die grafische Industrie zu einer der anspruchsvollsten Branchen überhaupt gemacht hat, bravourös gemeistert.

#### Vom Druckträger-Spezialisten zum Systemhaus

Dazu lohnt ein kurzer Blick in die Geschichte des Unternehmens. OFS wurde 1965 unter dem Namen «Off-



set Film Services» (daher der Name OFS) gegründet und ist von jeher mit Produkten rund um Film und Platte beschäftigt. Dies wäre nicht all zu spektakulär, wenn nicht ab 1995 im Druckplattenmarkt «das grosse Fressen» eingesetzt hätte. Mit dem Durcheinanderwirbeln von Unternehmen und Marken blieb auch der OFS nichts anderes übrig, als sich entsprechend anzupassen.

Nachdem Agfa verschiedene Plattenhersteller übernommen hatte, kündigten 1997 auch Kodak und Polychrome eine Fusion an. Im Januar 1998 wurde von Kodak und Sun Chemical die Kodak Polychrome Graphics (KPG) aus der Taufe gehoben. In das Joint Venture, an dem

beide Unternehmen mit je 50% beteiligt waren, hatte Kodak den Geschäftsbereich Grafische Systeme und Sun Chemical die Tochter Polychrome eingebracht. Mit Horsell Anitec baute KPG kurz später seine Marktposition weiter aus.

Inzwischen hatte OFS als Handelspartner von Kodak Polychrome 1998 die Printos AG gekauft, die sich vor allem mit der Vermarktung von wasserlosen Toray-Platten beschäftigte. Nach deren Integration in die OFS Group nach Pfaffnau übernahm die OFS Group dann auch 2003 operativ die Vertriebsaktivitäten von KPG in der Schweiz und bietet seither eine Produktpalette, die vom Film über Platten bis zum Proof sowie entspre-

chenden Verarbeitungsmaterialien und -geräten reicht. Um die umfangreiche Produkt- und Modellpalette sicher handhaben zu können, wurde 2000 die Grafi Service AG und 2003 der Softwarehersteller Global System AG übernommen.

Im Frühling 2007 hatte Daniel Müller zusammen mit einigen Mitarbeitern 100% der Aktien an der OFS Group übernommen. Und nachdem Kodak 2005 Creo schluckte und Kodak Polychrome in der Kodak Graphic Communication Group GCG verschmolz, musste sich die OFS Group abermals anpassen. So wurde OFS Group im Herbst 2007 zum Systemhaus, nachdem man durch

## Übersicht und Orientierung.

«Pressespiegel» – Die Medien- und Kommunikationsbranche wöchentlich im Überblick.

Jetzt kostenlos abonnieren auf [www.mediaforum.ch](http://www.mediaforum.ch)

mediaforum.ch

Branchenportal für Kommunikation und Medienproduktion



«Für den Fachhandel wird es immer schwerer. Es wird mehr Service, mehr Dienst am Kunden gefordert. Wer das nicht bieten kann, hat ein Problem. Dies ist jedoch abhängig von den Mitarbeitern und der Motivation der Kunden, für diesen Service auch zu bezahlen», erläutert Kurt Steidle.

Steidle auch künftig bleiben. «Zudem wollen wir im Digitaldruck in Zukunft mitmischen, um unseren Kunden mit geeigneten Produkten Lösungen anbieten zu können.

#### Auch der Plattenmarkt ist in Bewegung

OFS Group macht heute etwa 70 bis 80% seines Umsatzes mit Kodak-Produkten. Interessant dabei, dass sich im laufenden Jahr die verkaufte Quadratmeterzahl an Druckplatten kaum verändert hat. Dabei sei auch der Absatz bei Zeitungsdruckplatten relativ stabil. Allerdings schliesst dieser Umstand ja nicht unbedingt ein, dass mehr gedruckt wird. «Die Auflagen werden kleiner, die Zahl der Aufträge nimmt zu – aber die Umsätze unserer Kunden schwinden zunehmend», erklärt Kurt Steidle. Und damit sinkt auch bei der OFS Group die Marge. «Für den Fachhandel wird es ohnehin immer schwerer. Es wird mehr Service, mehr Dienst am Kunden gefordert. Wer das nicht bieten kann, hat ein Problem. Dies ist jedoch abhängig von den Mitarbeitern und der Motivation der Kunden, für diesen Service auch zu bezahlen», erläutert Kurt Steidle.

Deshalb sieht er derzeit auch wenige Chancen für Druckplatten aus China. «Wenn ein chinesischer Her-

steller Erfolg in Europa haben will, muss er ein gut bestücktes Lager und funktionierende Distributionswege aufbauen, sonst hat er keine Chance. Dann aber ist er auch nicht mehr billiger als die etablierten Marken.» Ein kleiner Händler könne dies ohnehin nicht bewerkstelligen, dafür sei das Risiko viel zu gross.

#### Der Kunde muss sich wohlfühlen

«Veränderungen werden immer anfallen. Unsere Aufgabe wird es sein, den Kunden die Produkte anbieten zu können, die er in seinem Betrieb haben möchte», führt Kurt Steidle aus. Damit umschreibt er in gewissem Masse die Philosophie des Hauses OFS Group. Eben alle Kunden zu betreuen und ihnen jeweils für ihn zugeschnittene Lösungen anzubieten. «Deshalb müssen wir sehr genau überlegen, was es uns und den Kunden bringt, wenn wir neue Wege gehen», stellt Kurt Steidle fest. «Der Kunde muss sich bei uns wohlfühlen. Das ist es, mehr nicht.» Und das schliesst eben Vertrauen, Service, eine gute Kommunikationskultur und eine stimmige Produktpalette mit ein.

➤ [www.ofsgroup.ch](http://www.ofsgroup.ch)

die Vertiefung der Zusammenarbeit mit Kodak einen Grossteil der GCG-Produkte ins Programm nahm.

All diese Veränderungen hat die OFS Group unbeschadet überstanden. Im Zuge dieses Wandels expandierte das im luzernischen Pfaffnau ansässige Unternehmen und bietet eine breite Palette an Systemen für den Offsetdruck und andere Druckverfahren an. Damit hat sich der ehemalige Spezialist für «Druckträger» zum Vorstufen-Anbieter gewandelt. Mit der nach wie vor bemerkenswerten Palette an Druckplatten (Offsetplatten, wasserlose Offsetplatten, Polyesterplatten, Buch- und Flexodruckplatten), Filmen, Computer-to-Plate Anlagen, Workflow und Proofsystemen deckt die OFS Group heu-

te alle wesentlichen Segmente der Industrie ab. Dabei erstreckt sich das Anwendungs-Spektrum von Akzidenzen über den Zeitungs- und Zeitschriftendruck bis hin zum Verpackungs- und Etikettendruck. Hier stellt OFS Group seinen Kunden analoge und vor allem digitale Lösungen zur Verfügung und unterstützt sie aktiv beim Umstieg in den digitalen Workflow.

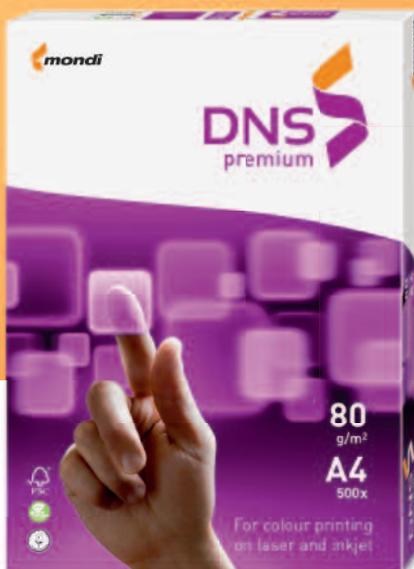
«Bei alledem hat sich die OFS Group auch logistisch modern aufgestellt. So können Kunden heute einfach via Internet bestellen und werden umgehend beliefert», erläutert Kurt Steidle. Denn das sei heute neben der Beratungskompetenz zur Basis des Handelsgeschäftes geworden. Kodak, Toray, Epson, Glunz + Jensen – alle bisherigen Vertretungen werden nach Aussage von Kurt



# Mondi's premium Digitaldruckpapier.

## DNS® premium

- Garantiert geeignet für Digital, Pre-Print und Offset
- Breite Auswahl an Grammaturen und Formaten
- FSC®-zertifiziert, EU-Blume



**DNS® premium – das premium Digitaldruckpapier.** DNS® premium bietet professionellen Druckern eine Lösung für alle Druckapplikationen auf Digitaldruck- und Offsetmaschinen, damit wird die Lagerhaltung von nur einer Papiersorte für jede Produktionsmaschine zu einer realistischen Option. Heben Sie sich ab von der Masse und gestalten Sie mit DNS® premium eindrucksvolle Printkommunikation.

**Exklusiv erhältlich bei:**

LÖSUNGEN.  
FÜR IHREN ERFOLG.

[www.mondigroup.com/dt/UFP](http://www.mondigroup.com/dt/UFP)

PAPYRUS 

[www.papyrus.com](http://www.papyrus.com)

 **mondi**