

Gleiches gilt für die Possehl-Gruppe. Langley selbst sieht gute Perspektiven für das restrukturierte Unternehmen: «Es sind Produkte auf Weltklasse-Niveau mit einer hohen Reputation. Die Produktionsanlagen und Forschung und Entwicklung sind hervorragend, wie es nicht anders zu erwarten ist von einem deutschen Maschinenbauer.»

Langley führt bereits zwei Unternehmensgruppen im Maschinen- und Anlagenbau: die Piller Gruppe in Osterode und die Claudius Peters Gruppe in Buxtehude. 2011 erzielte die Langley Holdings plc mit ihren vier Divisionen bei einem Umsatz von 500 Mio. € ein Ergebnis von etwa 76 Mio. €.

Einige Fragezeichen bleiben

Nun ist es ja nicht so, dass sich die Marktbedingungen für den Druckmaschinenbau durch die Insolvenz von manroland oder über den Jahreswechsel verbessert hätten, doch gehen die beiden Investoren zuversichtlich in den Wettbewerb. Und natürlich, so wird versichert, werden weiterhin Druckmaschinen gebaut. Dennoch bleibt als Fragezeichen, warum ausgerechnet zwei Mischkonzerne nun in einen Markt einsteigen wollen, der ihnen erstens fremd ist und der zweitens aus heutiger Sicht nicht gerade als Wachstumsmarkt bezeichnet werden kann.

Die Chance sehen die beiden Investoren vor allem darin, dass man mit bereinigten Bilanzen an den Start gehen könne. Dabei wird für den Rollenbereich mit einem Umsatz von 300 Mio. € und für Sheetfed mit 350 bis 400 Mio. € kalkuliert.

Weiter fortgeführt werden soll auch die Kooperation von manroland web systems mit Océ im Bereich des Digitaldrucks. Possehl-Chef Uwe Lüders habe dazu schon Gespräche in Poing geführt.

Die Krise ist hausgemacht

Die Insolvenz von manroland ist nach Ansicht des Verbandes Druck+Medien NRW nicht im Absatzmarkt zu suchen, sondern vor allen Dingen ein Ergebnis falscher Strategie und Geschäftspolitik des Druckmaschinenbaus.

Sind fehlende Investitionen der Drucker und strukturelle Veränderungen im Werbeverhalten am Niedergang des deutschen Druckmaschinenbaus Schuld, wie es derzeit in einigen Erklärungen vorgebracht wird?



«Nein, das ist eine zu einfache und zu einseitige Erklärung», sagt Dipl.-Kfm. **Oliver Curdt**, Geschäftsführender Vorstand des Verbandes Druck+Medien NRW, dem grössten regionalen Druck- und Medienverband in Deutschland. Genauso wenig wie eine schwindende Druckproduktion oder ein niedrigeres Volumen ursächlich für die Krise des Druckmaschinenbaus sind, meint der Verbandschef. «In einer Branche, deren Preise noch immer fünf Prozent unter dem Jahr 2005 liegen, die aber gleichzeitig gestiegene Umsätze, nämlich 20,34 Milliarden Euro im Jahr 2011, hervorbringt, kann dies nur durch gestiegene Produktionsvolumina gelungen sein», erklärt Curdt. Dabei hat die Produktivität von Prozessen, Maschinen und Menschen in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich zugenommen.

ÜBERSCHWEMMT Nach Ansicht des Verbandsmanagers haben die Druckmaschinenhersteller in ihrem Wettstreit um Grösse und Geschwindigkeit von Maschinen seit Jahrzehnten die Rechnung ohne den Markt gemacht und einfache Berechnungen offensichtlich ignoriert: «Produktivitätssteigerungen von bis zu 30 Prozent innerhalb von wenigen Jahren, und das gleich mehrfach innerhalb der letzten 15 Jahre, kann kein Absatzmarkt verkraften», sagt Curdt. «Die Maschinenbauer haben

den Markt regelrecht mit Kapazitäten überschwemmt und die Vertriebsmitarbeiter sowie das Management haben den kurzfristigen Verkaufserfolg offenkundig höher gewichtet als ein gesundes Wachstum. Wenn die verantwortlichen Manager ehrlich zu sich sind, werden sie das nicht von der Hand weisen können», führt Curdt weiter aus.

ZU SPÄT Das Umdenken der Druckmaschinenbauer hat nach Ansicht von Oliver Curdt zu spät begonnen. «Jahre, wenn nicht ein Jahrzehnt, hat man die falsche Strategie verfolgt, Entwicklungen wie die im Digitaldruck belächelt, verschlafen oder falsch angegangen. Heute sind die Digitaldruckhersteller die neuen Weltmarktführer». «Nicht die kleinen Drucker sind schuld, weil sie nicht genug Maschinen gekauft haben. Im Gegenteil hat manch

treu glaubender Betrieb weit über seine Verhältnisse und finanziellen Möglichkeiten investiert und sich dabei hoch verschuldet», postuliert Curdt. «Sie müssen jetzt ausbaden, dass sie sich für die Maschinen von manroland entschieden haben.»

Die Maschinen sind nach Ansicht von Curdt auf dem Gebrauchtmaschinenmarkt jetzt deutlich weniger Wert und stehen gleichzeitig höher in den Bilanzen. Welche Risiken in Leasingverträgen schlummern, kann man nicht vorhersehen. Curdt: «Es geht um viel Geld, das viele kleine und mittlere Betriebe, immerhin 80% der Branche, mit harter Arbeit Tag für Tag erwirtschaften müssen. Daran dachte man bei manroland zu wenig. Schade!»

➤ curdt@vdmnrw.de

Lesen Sie mehr im PDF-Magazin «Druckmarkt impressions» im Internet. Alle 14 Tage mit Bildstrecken, Hintergrundberichten und Nachrichten.

DRUCKMARKT
impressions
www.druckmarkt.com



Economy und Ecology: die neue Rapida 75E

Sie braucht wenig Platz, ist praxisgerecht automatisiert, einfach zu bedienen und druckt besser als die FOGRA-Norm: die neue KBA Rapida 75E. Das E steht für Economy & Ecology. Egal ob im Standardformat 52 x 75 cm oder im Sonderformat 60,5 x 75 cm für mehr Nutzen auf den Bogen. Egal ob mit oder ohne Lack. Sie hat kurze Rüstzeiten und braucht weniger Energie als andere Maschinen ihrer Formatklasse.

Rufen Sie an, wenn Sie eine B2-Anlage für die Marktanforderungen von heute suchen.