

**MUTARES AG
ÜBERNIMMT ZANDERS**

Die mutares AG hat die Met-sä Board Zanders GmbH nach Zustimmung des Bundeskartellamtes am 20. Mai 2015 übernommen. Der Firmenname wird sich in Zanders GmbH ändern.

Die Geschäftsführung wird ab sofort von Dr. Lennart Schley und John Tucker übernommen. Plan der neuen Geschäftsführung ist es, das Unternehmen mit allen bestehenden Produkten auf ein nachhaltiges Wachstum auszurichten. Das Produktportfolio, bestehend aus Chromolux, Zanlabel Gloss, Zanlabel Touch, Zanflex, RX Nature, Zanpack und Silver Digital, wird fortgeführt und soll durch neue Qualitäten ergänzt werden.

«Wir wollen verstärkt das Know-how unserer Mitarbeiter nutzen, um unsere Kompetenzen weiter zu stärken und unser Profil zu schärfen. Dabei ist es Kontinuität im partnerschaftlichen Umgang mit unseren Kunden und Lieferanten genauso wichtig wie der Ausbau der Marktpräsenz», sagt Dr. Lennart Schley.

Die mutares AG, München, erwirbt mittelständische Unternehmen und Unternehmensteile, die im Zuge einer Neupositionierung des Eigentümers veräussert werden und ein klares operatives Verbesserungspotenzial besitzen. mutares unterstützt seine Beteiligungsunternehmen mit eigenen Teams und dem Ziel, eine Wertsteigerung zu erreichen.

› www.mutares.de

**ZWEITER DRUPA GLOBAL TRENDS REPORT
INTERNATIONALE DRUCKBRANCHE
OPTIMISTISCH**

Die Resultate des zweiten «drupa Global Trends report» zu den wirtschaftlichen und operativen Trends der weltweiten Printbranche liegen vor – mit teilweise überraschenden Erkenntnissen, wie die Messe Düsseldorf mitteilt. Dies sei umso interessanter, da der Fragenkatalog im Wesentlichen identisch mit dem des ersten «drupa Global Trends report» vom Februar 2014 sei. Dadurch liessen sich Entwicklungen und wichtige Eckdaten der Branche wie finanzielle Konditionen, Geschäftsklima, Investitionsabsichten oder eingesetzte Technologien aufzeigen und Trends erkennen.

Nach der aktuellen Studie erwarten 48% der befragten Drucker eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation in den kommenden zwölf Monaten und nur 7% eine Verschlechterung. Ähnliches zeigen laut Studie die Erwartungen der weltweiten Zulieferindustrie: 51% rechnen mit einer Verbesserung und 8% mit einer Verschlechterung.

Deutlich differenzierter fallen die Ergebnisse dagegen bei

den einzeln untersuchten Parametern aus:

- So stiegen die Umsätze der Druckdienstleister weiterhin – aber weniger ausgeprägt. 39% melden eine Steigerung ihrer Umsätze, während 22% einen Rückgang verbuchen. Der positive Saldo von 17% liegt dabei unter den 27% der ersten Umfrage.

- Die Margen der Druckereien sinken laut Report weiter. 43% berichten über sinkende Margen; lediglich 16% konnten diese erhöhen. Ausnahmen sind der Studie folgend die Märkte Nordamerika und der Mittlere Osten, in denen 29% beziehungsweise 28% eine Steigerung der Margen meldeten.

- Digitaldruck ist laut «drupa Global Trends report» noch kein Umsatzbringer im grossen Massstab. So schnell der Anteil von Digitaldruck im gesamten Drucktechnologiemix auch steige, würden die meisten Umsätze aber nach wie vor im konventionellen Druck generiert. Lediglich 10% der befragten Drucker hätten 2014 mehr als 25% ihres Umsatzes im Digitaldruck (2013: 7,9%) erzielt.

- Druckereien setzen nach der Studie nicht auf druckfremde Leistungen. Oft als neues Geschäftsfeld empfohlen, werde dies in der Realität aber nicht angenommen. Lediglich 27% der befragten Druckereien erzielen mehr als 10% ihres Umsatzes mit Leistungen wie Asset Management, Pflege von Datenbanken etc.

› www.drupa.de

**PREMIUMPROGRAMM
VON ONLINEPRINTERS**

«Das neue Premiumprogramm von Onlineprinters richtet sich an Unternehmen und Reseller und bietet diesen entscheidende Vorteile für ihr Geschäft, zum Beispiel einen individuellen Key-Account-Manager, eine attraktive Rabattstaffel und individuelle Vereinbarungen beim Einkaufs- und Abwicklungsprozess. Das wird sehr gut



angenommen», freut sich **Anita Holzhauser**,

Leiterin Kundenservice und Vertrieb der Onlineprinters, über den Start des Premiumservice der Onlinedruckerei. Schon mit einem Druckvolumen ab 10.000 Euro Jahresumsatz können Onlinekäufer ihren regelmässigen Bedarf an Drucksachen bequem über den Onlineshop abwickeln und gleichzeitig den persönlichen Service des Programms geniessen.



Eine Reihe von Vorteilsbedingungen und individuellen Services begleitet die Premiumpartnerschaft: Neben einer speziellen Rabattstaffel für Grosskunden können Aufträge auf Kundenwunsch auch über eine eigens eingerichtete XML-Schnittstelle abgewickelt werden. Papier- und andere Bedruckstoffe wie Plattenmaterial für Werbeschilder werden je nach Premiumstatus als Muster kostenfrei zur Verfügung gestellt.

› www.onlineprinters.ch

**FLYERALARM MIT
PRINTMANAGEMENT**

Flyeralarm bietet neben seinem Stammgeschäft mit dem Unternehmensbereich Printmanagement seit Januar 2015 auch für Grosskunden attraktive Leistungen an. Die Flyeralarm Printmanagement GmbH umfasst individuell auf die Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen und koordiniert Druck- und Marketingprojekte für Kunden. Das Portfolio reicht von reinen Druckdienstleistungen über Werbetechnik und Filialausstattung über Direct-Mailings bis hin zu rein beratungsorientierten Projekten.

Aktuell konnte Flyeralarm Printmanagement das Unternehmen «Parfümerie Douglas» gewinnen: Künftig werden Flyeralarm Printmanagement und Douglas bei Marketing-Dienstleistungen eng kooperieren, von klassischen Druckdienstleistungen bis hin zu personalisierten Werbeformen. Die Partnerschaft ist auf mehrere Jahre ausgelegt und umfasst auch internationale Standorte von Douglas.

Die Flyeralarm Printmanagement GmbH entstand nach dem Kauf des Printmanagement-Spezialisten «upgrade!» aus Hamburg, der 2013 von Jörg Schneppenheim gegründet wurde. Mit der neuen Gesellschaft verstärkt Flyeralarm das bestehende Geschäftsfeld rund um massgeschneiderte Druckdienstleistungen und erweitert das Angebot um die individuelle Beratung für Marketing-Kampagnen und weiterführenden Marketing-Dienstleistungen.

› www.flyeralarm.de

**Empfehlungsanzeigen
auch für das schmale
Budget:**

In jeder gedruckten Druckmarkt-Ausgabe und alle 14 Tage im Internet im PDF-Magazin «Druckmarkt impressions».

Telefon 0 26 71 - 38 36
E-Mail:
nico@druckmarkt.com