

COLORCERT ÜBERNOMMEN X-Rite hat die ColorCert Software von der deutschen Beratungsgesellschaft Nelissen Consulting erworben. 2013 hatte X-Rite bereits den Alleinvertrieb von ColorCert übernommen, einer Software zur Prozesssteuerung der Farb- und Druckqualität. Im Rahmen der Vereinbarung erwirbt X-Rite alle Softwarekomponenten von ColorCert sowie das geistige Eigentum an der ColorCert Suite. › www.xrite.com

CONTILAS BEI TEUBER Die teuber consult + IT GmbH, zu der auch die Hubertus Wesseler GmbH gehört, hat mit Wirkung zum 1. Februar 2017 die branchenübergreifende ERP/MIS-Software contilas übernommen. Der Vertrieb für die Druckbranche wird über Hubertus Wesseler organisiert. Neben der Ergänzung der bei Wesseler vorhandenen Produktbereiche Vorstufe, Druck, Weiterverarbeitung, Robotersysteme und Verbrauchsmaterialien erweitert man nun das Tätigkeitsfeld um Softwarelösungen. › www.wesseler.com

SWISSQPRINT JAPAN swissQprint hat in Japan eine Tochtergesellschaft gegründet, nachdem der japanische Partner sein operatives Geschäft eingestellt hat. Der Schweizer Hersteller hat daher kurzfristig die Japan-Tochter, swissQprint Japan KK mit Sitz im Grossraum Tokyo gegründet und alle Dienstleistungen des bisherigen Partners übernommen. › www.swissqprint.com

ENGAGEMENT BEKRÄFTIGT Der britische Industrielle Tony Langley, der vor fünf Jahren den Bogenoffsetbereich der insolventen Manroland AG übernommen hat, bekräftigte kürzlich sein Engagement für den Druckmaschinenbauer in Offenbach vor dem Management und den Geschäftsführern der über 40 Tochtergesellschaften. Dabei reflektierte er, wie Manroland Sheetfed durch die Beseitigung von Überkapazitäten und Ineffizienzen umgeformt wurde. In diesem Zeitraum seien 500 Druckmaschinen installiert worden. Dabei sei das Unternehmen in jedem Jahr rentabel gewesen und habe inzwischen mehr als die ursprüngliche Investitionssumme erwirtschaftet. › www.manrolandsheetfed.com

NEUER KURS Die Kaderschule «gib»Zürich bietet ab August 2017 neu einen spezifischen Kurs für AbteilungsleiterInnen an. Der Kurs unterstützt die AbteilungsleiterInnen im Spannungsfeld zwischen den Erwartungen der Unternehmensleitung und den Erwartungen ihrer Mitarbeitenden, die richtigen Entscheide zu treffen. Dazu werden betriebswirtschaftliche Zusammenhänge analysiert und wie sich damit die eigene Abteilung effizienter führen lässt. Speziell werden auch Themen wie Marketing, Verkauf, Investitionen und finanzielle Aspekte in Zusammenhang mit der eigenen Tätigkeit behandelt. Im Bereich Mitarbeiterführung lernen die AbteilungsleiterInnen, wie sie ihre Fähigkeiten und Talente im Umgang mit ihren Mitarbeitern besser einsetzen können. Der Kurs dauert insgesamt 4 x 2 Tage. Termine sind der 30./31. August, 27./28. September, 25./26. Oktober und der 15./16. November 2017. › www.gib.ch

SIGNIFIKANT GESTEIGERTES KONZERNERGEBNIS HAT KBA DIE KRISE GEMEISTERT?

Wenn das Traditionsunternehmen Koenig & Bauer im September seinen 200. Geburtstag feiert, sind die Zahlen des Geschäftsjahres 2016 schon Geschichte. Doch sie werden auch in das aktuelle Geschäftsjahr strahlen, da sie das Ende eines Jahrzehnts mit Umsatzrückgängen zu signalisieren scheinen.

Die Koenig & Bauer-Gruppe hat ihre Anfang 2015 ausgegebenen Ziele bereits erreicht und mit einem signifikanten Umsatz- und Ergebnisanstieg sogar übertroffen. «Das profitable Wachstum haben wir aus Verpackungsmärkten, aus industriellen Applikationen im digitalen Rollendruck und durch den weiteren Ausbau des Servicegeschäfts generiert – und



das ohne konjunkturellen Rückenwind», erläuterte CEO **Claus Bolza-Schünemann** die Zahlen.

Mit der veränderten Unternehmensstruktur übertraf der Umsatz mit 1.167,1 Mio. € den Vorjahreswert von 1.025,1 Mio. € um 13,9%. Durch Zuwächse im europäischen Ausland, auf dem amerikanischen Kontinent sowie Afrika lag die Exportquote mit 85,5% nochmals leicht über dem ohnehin schon hohen Niveau des Vorjahres (85,0%). Der Auftragseingang des Vorjahres (1.182,7 Mio.) wurde mit 1.149,7 Mio. € zwar nicht ganz erreicht, dafür lag der Auftragsbestand zum Jahresende 2016 mit 557,5 Mio. € weiter auf hohem Niveau (2015: 574,9 Mio. €). Zum signifikanten Gewinnanstieg auf den höchsten Wert der 199-jährigen Firmengeschichte trugen laut



Das Sheetfed-Segment hat nach Angaben von KBA seinen Weltmarktanteil im Bogenoffset auf rund 25% und im Grossformat auf deutlich über 60% gesteigert.

KBA der Mehrumsatz mit besseren Margen, die gute Auslastung und die reduzierte Kostenbasis nach der abgeschlossenen Restrukturierung bei. Das Konzernergebnis von 82,2 Mio. € (2015: 26,9 Mio. €) wurde damit mehr als verdreifacht. Durch das Wachstum im Verpackungsmarkt und Zugewinne bei den Marktanteilen steigerte das Sheetfed-Segment den Umsatz um 9,5% auf 615,0 Mio. €. Mit Zuwächsen im Servicegeschäft und bei neuen Digitaldruckanwendungen hat Digital & Web die Gewinnzone erreicht, obwohl Entwicklungsaufwendungen das Ergebnis belasteten. Bei einem um 28,0% auf 150,8 Mio. € gestiegenen Auftragseingang legte der Umsatz um 59,0% auf 156,5 Mio. € zu. Von der Kooperation mit HP im Sektor Wellpappen-Verpackungen und den eigenen Rota-JET-Baureihen erwartet KBA einen weiter wachsenden

Beitrag des Digitaldruckgeschäfts. Die gute Entwicklung der Verpackungsdrucklösungen im Special-Segment führte zum Anstieg des Auftragseingangs auf 491,4 Mio. € (2015: 477,7 Mio. €). Im Wertpapierdruck wurde die international führende Rolle mit einem Marktanteil von über 80% gehalten. Der Umsatz wuchs um 11,6% auf 472,0 Mio. €. Gegenüber 27,7 Mio. € im Jahr 2015 stieg der Segmentgewinn auf 42,8 Mio. €. Für 2017 strebt KBA einen Umsatzanstieg auf bis zu 1,25 Mrd. Euro an. Bis 2021 will der KBA-Vorstand den Konzernumsatz um rund 4% pro Jahr steigern. Dabei soll gut die Hälfte des Umsatzwachstums im Verpackungsdruck erzielt werden. Erklärtes Ziel ist es, dass alle Geschäftsfelder zum Wachstum beitragen.

› www.kba.com