



Fujifilm Sericol **ÜBERNAHME DER COLORMY AG**

Fujifilm Sericol hat die Colormy AG mit Sitz in Deutschland übernommen; eine Kaufsumme wurde nicht genannt. Colormy bietet Herstellern großformatiger Digitaldrucke ein Gesamtpaket an Druckanlagen, Tinten, Druckmedien, Software und Supportleistungen an. Die Maßnahme soll dazu dienen, Fujifilm Sericol ein wachstumsorientiertes Vordringen in den großformatigen Inkjetbereich zu ermöglichen. Peter Kenehan, Fujifilm Sericol Europa Direktor, merkt hierzu an: »Colormy ist ein erfolgreiches Unternehmen mit einem hoch entwickelten Systemvertriebsprogramm. Wir beabsichtigen, unsere Position auf dem LFP-Markt auf Basis dieses Erfolgsrezeptes weiter auszubauen.« Die Übernahme der Colormy am 31. Oktober 2007 durch Sericol steht unter dem Vorbehalt der Genehmigung des deutschen Bundeskartellamts. Es wird erwartet, dass das Fusionskontrollverfahren bis Jahresende abgeschlossen ist. > www.fujifilmsericol.com > www.colormy.de

Druck + Form **KNAPP 6.000 BESUCHER IN SINSHEIM**

Aussteller und Veranstalter der 13. Druck + Form ziehen eine positive Bilanz. Knapp 6.000 Besucher informierten sich vom 24. bis 27. Oktober an den Ständen der 151 Aussteller aus sechs Ländern. Mit 20% mehr Fläche als im Vorjahr war die Halle 6 im Sinsheimer Messegelände vollständig belegt. Im nächsten Jahr findet die Messe vom 22. bis 25. Oktober statt. > www.druckform-messe.de

Baldwin **THERMAL CARE IM ANGEBOT**

Die Baldwin Technology Company traf Ende Oktober ein Vertriebs- und Fertigungsabkommen für die Produkte von AWS, ein Unternehmensbereich der Thermal Care Inc. Nach den Vereinbarungen erhält Baldwin die exklusiven Vertriebs- und Vermarktungsrechte für die Feuchtwasser- und Farbwerktemperiersysteme von AWS in Nord-, Mittel- und Südamerika. > www.baldwin.com

Arquana **KONZERNVERLUST IM 3. QUARTAL**

Die Arquana International Print & Media AG machte im 3. Quartal 2007 einen Verlust von 17,4 Mio. €. Damit beläuft sich der Verlust des Konzerns in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2007 auf 16,8 Mio. €. Hintergrund für die Verlustentwicklung im dritten Quartal waren nach Angaben des Unternehmens Abwertungen, die im Zuge des Antrags der Evry Rotatives, Frankreich, auf Einleitung des Gläubigerschutzverfahrens nach französischem Recht im September 2007 in Höhe von 3,4 Mio. € vorgenommen wurden. Dazu kamen Abwertungen durch den im Oktober vollzogenen Verkauf der WS 3021 Vermögensverwaltungs AG, Starnberg (Mutter der inzwischen zahlungsunfähigen Colordruck Pforzheim), in Höhe von 7,8 Mio. € sowie der Insolvenzantrag der Sochor Group GmbH in Zell am See, Österreich, im November in Höhe von 4,7 Mio. €. Zudem sind Verluste in Höhe von 1,5 Mio. € aufgelaufen. Die Verluste konnten durch Rückzahlungsverzichte auf langfristige Darlehen teilweise ausgeglichen werden. Die Sanierung und Restrukturierung der Arquana-Gruppe soll weiter vorangetrieben werden. > www.arquana.de

Lake Paper **HAUPTSITZ NACH GMUND VERLEGT**

Der Papierhersteller LakePaper verlegt seinen Firmensitz nach Gmund am Tegernsee. Die Produktion war bereits seit der Gründung vor acht Jahren dort ansässig, die Verwaltung jedoch bisher in München. Durch den Umzug werden nun Produktion, Marketing und Verwaltung an einen gemeinsamen Standort gebracht. > www.lakepaper.com



Geschäftsjahr 2007/2008 **HEIDELBERGER HALBJAHRESZAHLEN**

Die Heidelberger Druckmaschinen AG hat in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2007/2008 (April bis September 2007) einen Umsatz von 1,639 Mrd. € erzielt und liegt damit auf dem Niveau des Vorjahres (1,628 Mrd. €). Nach Informationen von Heidelberg wäre der Umsatz wechsellkursbereinigt um 3% gestiegen. Der Rückgang beim Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr von 1,996 Mrd. € auf nun 1,866 Mrd. € sei durch das hohe Bestellvolumen der Ipx im April 2006 zu erklären. Der weiterhin gute Auftragsbestand betrug zum 30. September 1,184 Mrd. € (Vorjahr: 1,343 Mrd. €). Heidelberg erzielte im ersten Halbjahr ein betriebliches Ergebnis von 96 Mio. € (Vorjahr: 118 Mio. €). Bei diesem Rückgang ist der Verkauf der Linotype Library für rund 25 Mio. € zu berücksichtigen. »Mit einer operativen Umsatzrendite von rund 6 Prozent liegen wir im Korridor unserer Erwartungen, um die gesteckten Jahresziele zu erreichen«, sagte Heidelberg-Finanzvorstand Dirk Kalliebe. »Belastend wirkten sich die negativen Währungseinflüsse sowie die hohen Energie- und Rohstoffkosten aus.« Zum 30. September 2007 beschäftigte Heidelberg weltweit 19.436 Mitarbeiter (Vorjahr: 18.808). Im ersten Halbjahr stellte Heidelberg 265 Mitarbeiter neu ein, vorrangig in der Produktion.

In der Sparte Offsetdruck lag der Umsatz bei 1,424 Mrd. € (Vorjahr: 1,423 Mrd. €). Der Auftragseingang betrug im Berichtszeitraum 1,632 Mrd. € (Vorjahr: 1,762 Mrd. €). In der Sparte Postpress stieg der Umsatz um 7% auf 199 Mio. €. Beim Auftragseingang wurden 218 Mio. € erzielt (Vorjahr: 215 Mio. Euro). Für die nächste Dreijahresperiode bis 2009/2010 geht Heidelberg von einer Umsatzsteigerung um insgesamt 10% bis 15% aus. Im Vorfeld der drupa 2008 erwartet Heidelberg ein moderates Umsatzwachstum. Wobei das Unternehmen die ungünstigen Wechselkurs-Verhältnisse berücksichtigt. Im Geschäftsjahr 2007/2008 will Heidelberg das operative Ergebnis um 10 bis 15% steigern. »Die positive Konjunkturerwicklung der Weltwirtschaft setzt sich mit gedrosselter Dynamik fort«, sagte Bernhard Schreier, Vorstandsvorsitzender des Unternehmens. »Impulse erhält die Konjunktur derzeit aus Europa sowie aus den Schwellenländern. Vor allem in China hat – nach Klärung der Zollsituation – die Investitionsbereitschaft in der Druckindustrie wieder Fahrt aufgenommen.«

> www.heidelberg.com



KBA-Neunmonats-Bericht **BESSERES ERGEBNIS TROTZ NACHFRAGESTAU**

Der KBA-Umsatz übertraf in den ersten neun Monaten 2007 mit 1.208,6 Mio. € den Vorjahreswert nur leicht. Bei den Rollenmaschinen erreichte der Umsatz mit 639,4 Mio. € knapp den Vorjahreswert. Dabei kompensierten höhere Auslieferungen bei Spezialmaschinen den Umsatzrückgang bei den Großanlagen für den Zeitungs- und Tiefdruck. Die Aufträge für Bogenmaschinen von 317,2 Mio. € (Vorjahr: 413,1 Mio. €) sichern die Auslastung der Werke in Radebeul und Dobruška bis ins erste Quartal 2008. Dagegen führte der von 668,9 Mio. € (2006) auf 571 Mio. € gesunkene Auftragsbestand bei Rollenmaschinen bereits im 3. Quartal zur Unterauslastung. Bereits Ende September 2007 hatte der Vorstand in Verbindung mit dem Verkauf des Bereiches Publikationstiefdruck an Cerutti eine Kapazitätsanpassung der Rollenstandorte angekündigt. Zum 30. September beschäftigte die KBA-Gruppe 8.266 Mitarbeiter, 41 weniger als im Vorjahr. Für 2007 bestätigt der Vorstand seine Jahresprognose mit einem Konzernumsatz von 1,7 Mrd. €. Vorstandsvorsitzender Albrecht Bolza-Schünemann: »Für die zu erwartenden Belastungen aus der Kapazitätsanpassung und aufgrund des für die nächsten Jahre erwarteten geringeren Geschäftsvolumens im Zeitungsdruck wurde bereits Vorsorge getroffen.« > www.kba-print.de



Spamlawine
95% ALLER E-MAILS
SIND SCHROTT

95% aller im dritten Quartal des Jahres 2007 versendeten e-Mails waren Spam. Nahezu ein Drittel der unerwünschten digitalen Post rührt die Werbetrommel für Viagra und Co. Dabei ist die häufigste Form von Spam reiner Text. Spam-e-Mails mit pdf-Anhang gehen dagegen zurück und liegen ebenso wie Bilderspam nur noch bei 5%. Spam ist jedoch nicht nur lästig, wenn er den e-Mail-Eingang verstopft, nicht selten verstecken sich in den Spams Schadcodes. Deren Anteil liegt nach Angaben des Security-Anbieters G Data aktuell bei gut 8%. Der Versand von 20 Mio. Spam-e-Mails ist übrigens bereits ab 350 € zu haben.
 > www.presetext.de
 > www.gdata.de



Marktentwicklung
UV-ANWENDUNGEN
BOOMEN

Der Markt im UV-Bereich hat sich gerade in der jüngsten Vergangenheit sehr stark entwickelt. Dies gilt insbesondere für die Bereiche Faltschachteln, Etiketten, Kunststoffmaterialien, aber auch bei hochqualitativen Akzidenzen. Führende Märkte bei UV-Anwendungen sind Asien, hier insbesondere Japan, sowie England, Frankreich, die USA und Italien. Aber auch in Deutschland ist ein steigender Bedarf erkennbar, meldet Heidelberg. Dies spiegelt sich auch in den Wachstumsprognosen für die kommenden Jahre wider. So sei bei den Druckmaschinenherstellern im Schnitt eine Zuwachsrate von

7% kalkuliert, mehr als 10% bei den Trocknerherstellern und gar 14,5% bei den Farb- und Lackherstellern. Die Vorteile der Technologie sind die sofortige Durchhärtung von Farbe und Lack: Bei der UV-Trocknung polymerisiert der Druckfarbentfilm nach der Bestrahlung innerhalb von Sekundenbruchteilen und ist danach sofort weiter verarbeitbar. Das Verfahren erfordert jedoch spezielle Druckfarben, die völlig andersartige Bindemittel und zusätzliche Fotoinitiatoren enthalten. Hinzu kommt höchster Glanz beim Lackieren, der Verzicht auf Puder im Trocknungsvorgang, weniger Makulatur und höchste Widerstandsfähigkeit und damit Unempfindlichkeit beim jeweiligen Bedruckstoff.
 > www.heidelberg.com

*hier
spricht
man
grafisch*



www.qualitrade.ch

Aktion: DuPont Cromalin® Largo Proofsysteem 61 cm mit neuer Colormangement-Software + HP-Printserver, fertig installiert. Ab nur CHF 15'900.- exkl. MWST.



QualiTrade AG

Graphic & Print Division

Neuhofstr. 10, 8630 Rüti
 Telefon 055 260 37 60
 Telefax 055 260 37 61

KURZ & BÜNDIG & KNAPP & KURZ & BÜNDIG & KNAPP & KURZ

EFI hat den kalifornischen Hersteller **RASTER PRINTERS** übernommen. Das 2004 gegründete Unternehmen stellt Wide Format Printer zum Druck mit UV-Tinten her. Damit bietet EFI nun neben seinen Fiery Print-Servern LFP-Systeme von Jetrion, Vutek und Raster Printers an. • Nach mehr als zwölf Jahren mit einer Repräsentanz sowie Distributoren in Russland etabliert **NORDSON** nun eine eigene direkte Vertriebs- und Serviceorganisation in Moskau und Sankt Petersburg. • **D.W. RENZMANN**, Spezialist für Reinigungssysteme in der Druck- und Farbenindustrie, übernimmt den europaweiten Vertrieb der Reinigungsanlage Sleeve-Washer von SMB Schröder Maschinenbau. • Zufriedene Aussteller mit vollen Auftragsbüchern sowie Besucher, deren Erwartungen übertroffen wurden, lautet die Bilanz der **SYSTEMS 2007**. Die Messe in München hat damit nach eigenen Angaben ihre Positionierung als Business-zu-Business-Messe für den ITK-Markt bestätigt. • Auf der drupa 2008 feiert die **PRINTCITY**-Allianz ihr zehnjähriges Bestehen und ihre dritte Beteiligung an der Messe. Dazu wurde ein Messekonzzept entwickelt, das Informationsbereiche, Führungen und ein Forum für Präsentationen umfasst.

Beste Zutaten raffiniert mischen. Für Qualität, die überzeugt.



Der Markt entwickelt sich rasant und erfordert ein Höchstmass an Flexibilität. Gut organisiert stellen Sie diese sicher. Branchensoftware von Printplus unterstützt Sie dabei optimal. Denn hinter Printplus stecken innovative Ideen und technologische Kompetenz. Vor allem aber Menschen mit viel Erfahrung und Sinn für partnerschaftliche Zusammenarbeit. So schaffen Sie Vorteile für Ihr Unternehmen, schnell und zukunftsorientiert. Dafür steht Printplus, Ihr Partner aus der Schweiz. **Vorsprung dank Intelligenz. Software von Printplus.**

PRINTPLUS
 Software, die begeistert.

www.printplus.ch