ANTALIS
Übernahme Speidel Verpackungen

Mit der Übernahme von *Speidel Verpackungen*, einem deutschen Spezialisten für maßgeschneiderte Verpackungslösungen, setzt *Antalis* seinen strategischen Wachstumskurs im Bereich individueller Verpackungskonzepte konsequent fort.



Antalis stärkt Verpackungsgeschäft durch die Übernahme von Speidel Verpackungen.

Speidel Verpackungen wurde 1981 gegründet und hat seinen Sitz in Illingen in der Nähe von Pforzheim in Baden-Württemberg. Das Unternehmen beschäftigt rund 60 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz von rund 17 Mio. €.
Speidel Verpackungen ist als innovativer Hersteller maßgeschneiderter Verpackungslösungen bekannt und konzentriert sich auf die Verwendung von Wellpappe und Schwerwellpappe in Kombination mit Holz- und Schaumstoffmaterialien. Seit 45 Jahren bilden die enge Zusammenarbeit mit den Kunden, fundierte Beratung und ein konsequent lösungsorientierter Ansatz die Grundlage des Unternehmenserfolgs.
> antalis.de

FUJIFILM BUSINESS INNOVATION
GESCHÄFT DER GRAFISCHEN SYSTEME WIRD AUSGEGLIEDERT



Fujifilm plant die Ausgliederung seines Geschäftsbereichs Business Innovation, in dem Office- und Produktionsdrucksysteme sowie das Geschäft für die grafische Industrie angesiedelt sind. Fujifilm will künftig weniger als 20% an der Fujifilm Business Innovation Corp. halten. Was wird aus Fujifilm innerhalb der Druckindustrie?

Das Unternehmen erklärte am 6. August 2026, es gehe nicht darum, das Geschäft aufzugeben. Das neue Unternehmen *Fujifilm Business Innovation* soll an der Tokioter Börse notiert werden. Die Transaktion bedarf noch verschiedener Genehmigungen und wird voraussichtlich zwei bis drei Jahre dauern.
Business Innovation erzielte im Geschäftsjahr 2025 einen Umsatz von rund 7,5 Mrd. US-Dollar und steht damit für etwa 35% des *Fujifilm*-Konzernumsatzes. Weltweit beschäftigt der Bereich mehr als 31.600 Mitarbeiter.
Doch während die anderen *Fujifilm*-Geschäftsbereiche *Healthcar*, *Electronics* und Imaging zuletzt zweistellig wuchsen, stagnierte *Business Innovation* und musste im ersten Quartal 2026/27 bei einem Umsatz von etwa 1,8 Mrd. US-Dollar einen operativen Verlust von rund 9,3 Mio $ verbuchen.
Damit wird ein wesentlicher Hintergrund der geplanten Ausgliederung sichtbar: *Business Innovation* soll seine Transformation nicht länger innerhalb des Konzerns, sondern selbst finanzieren. Die Neuausrichtung hatte schon vor einiger Zeit mit einer Reihe von Einschnitten begonnen. So stellte *Fujifilm* die Druckplattenproduktion in den Niederlanden, den Verkauf der *Jet Press* für das B2-Format in Europa und den Großteil seines *Acuity*-Portfolios ein. Der Inkjet-Druck für flexible Verpackungen und die *Acuity-Fusion*-Technologie wurden beibehalten.
Der Bereich *Business Innovation* hat seine Wurzeln bei *Fuji Xerox,* dem 1962 gegründeten Joint Venture zwischen *Fujifilm* und *Xerox*, das 2019 platzte, als *Xerox* das Unternehmen übernehmen wollte. Daraufhin erwarb *Fujifilm* den 25%-Anteil von *Xerox* für 2,3 Mrd. $, wodurch *Fuji Xerox* zu einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft von *Fujifilm* wurde.

Am 10. September informierte Fujifilm über die Neuordnung des Druckplattenbereichs. Danach werden die Produktions- und Vertriebsaufgaben sowie zugehörige Geschäftsfunktionen für Druckplattenmaterialien außerhalb Japans, der USA, Kanadas und Mexikos an *Huangshan Jinruitai Technology* in China, einem langjährigen Geschäftspartner von *Fujifilm* bei den Druckplattenmaterialien, übertragen.
Fujifilm begründet dies mit den Veränderungen in der Druckindustrie, in der Digitalisierung und Automatisierung den Markt verändert hätten. Gleichzeitig hätte sich der Übergang vom Offset- zum Digitaldruck beschleunigt.



Schwer nachvollziehbar

Gerade aus diesem Grund ist der Ausstieg aus dem Inkjet-Druck im Akzidenzbereich nicht nachvollziehbar. Sich nur auf die Tonerdruck-Technologie zu fokussieren, ist wahrscheinlich zu kurz gegriffen. Vor allem, weil Fujifilm über eigene Druckköpfe verfügt. Inkjet bietet gegenüber tonerbasierenden Systemen insbesondere bei höheren Druckvolumen Vorteile in der Produktivität und Verfügbarkeit.
Zudem liegt die Herausforderung des ausgegliederten Unternehmens nicht allein in der Technologie. Entscheidend sind ebenso Vertrieb, Service und installierte Basis. Fujifilm verfügt zwar über interessante Produktionsdrucksysteme, kommt im Markt aber bislang nicht auf eine vergleichbare installierte Basis wie etwa der Vertriebs-Partner Xerox.
Allerdings ist im Produktionsdruck eine hohe Maschinenbasis entscheidend, weil sie Umsätze mit Service, Verbrauchsmaterialien, Folgegeschäft und eine enge Kundenbindung ermöglicht. Die geplante Verselbstständigung könnte Business Innovation daher die Möglichkeit bieten, stärker in Vertrieb und Service zu investieren und die eigene Position im Produktionsdruck gezielter auszubauen. Dann stellt sich jedoch die Frage, wie es mit der Partnerschaft mit Xerox weitergehen soll?