



Setzen, spielen, gewinnen.

Für Horizon-Kunden ist der Einsatz der Weiterverarbeitungs-Systeme längst kein Roulette-Spiel mehr. Horizon-Geschäftsführer Peter Berger ist überzeugt, dass die Weichen auch für die nahe Zukunft richtig gestellt sind.

Von Dipl.-Ing. Klaus-Peter Nicolay

ES BEGANN AUF DER DRUPA 1982, als Horizon-Geschäftsführer Peter Berger



seinen jetzigen Partner, Eijiro Hori, den Inhaber des japanischen Herstellers Horizon, kennenlernte. Schon 1983 startete der Vertrieb unter dem Dach des Geschäftsbereiches Druckweiterverarbeitung bei der Stielow GmbH. Inzwischen trägt das Unternehmen aus Norderstedt bei Hamburg voller Stolz den Produktnamen Horizon auch als Firmennamen und hat seit der ersten Maschine 1983 inzwischen rund 1.500 Klebebinder verkauft; Büro- und Tischgeräte nicht mitgezählt. Davon rund 80% in Deutschland. Dabei ist das Klebebinden nur ein Viertel des Horizon-Geschäfts. Die Hälfte kommt nach wie vor aus dem Bereich Zusammentragen, Broschürenfertigen und Sammelheften – der Rest aus dem noch jungen Bereich Falzen. Alle drei Bereiche haben nach Aussage von Peter Berger von Jahr zu Jahr beachtliche Steigerungsraten hingelegt.

Wie geht das, muss man sich fragen, denn schließlich hat Horizon ja auch Wettbewerb und der Markt schrumpft. Nach Branchenstatistiken ist die Zahl der Betriebe zwischen 1999 und 2006 um 21,4% gesunken. »Im gleichen Zeitraum hat Horizon den Umsatz aber mehr als verdreifacht«, so Berger. Was zunächst wie ein Widerspruch klingt, ist eigentlich eine logische Konsequenz. Denn der Umsatz der Branche ist nicht gesunken, sondern leicht gestiegen. »Es wurde rationalisiert und es hat ein gigantischer Umbruch und Strukturwandel im grafischen Gewerbe stattgefunden«, erläutert Berger.

WEITERVERARBEITUNG NIMMT ZU Das alleine erklärt den Erfolg von Horizon aber noch nicht. Viel wichtiger ist, dass die Bedeutung der Druckweiterverarbeitung in den Betrieben – stark beeinflusst durch den Trend zu immer kleineren Auflagen und immer kürzeren Produktionszeiten – zugenommen hat. So sei der in den Betrieben mit Druckweiterverarbeitung generierte Umsatz von 800 auf 967 Mio. €, also um 20,9% gestiegen, erklärt Berger: »Die Betriebe haben erkannt wie wichtig die Weiterverarbeitung ist, welches Potenzial darin steckt und dass sich in der Weiterverarbeitung teils erheblich bessere Margen erzielen lassen, als beim Drucken.« An diesem Trend sei Horizon aber nicht ganz unschuldig. Aus auch von Peter Berger zugegebenem Eigennutz ist den Druckern ja seit Jahrzehnten gepredigt worden, sich die Wertschöpfung der Weiterverarbeitung nicht entgehen zu lassen und sich des Themas Weiterverarbeitung ernsthaft anzunehmen, anstatt es als notwendiges Übel anzusehen.

»Dabei haben wir versucht, den Druckern diesen Schritt so leicht wie möglich zu machen, indem Maschinen entwickelt wurden, die den Anforderungen einer Druckerei und nicht einer Buchbinderei gerecht werden« führt Peter Berger weiter aus und nennt entsprechende Maßnahmen: »Dazu gehören einfache Bedienbarkeit, da in Druckereien in der Regel kein für die Druckweiterverarbeitung ausgebildetes Fachpersonal zur Verfügung steht, kurzes und einfaches Rüsten, das auch durch angelernte Kräfte möglich sein muss, und die Vermeidung von Makulatur – gerade bei kleinen Auflagen ein oftmals verkannter Kostenfaktor.« Weil Horizon das sehr früh erkannt und diese Entwicklung auch beständig vorangetrieben hat, sei das Unternehmen heute ein führender Innovationsmotor.

EXPANSIONSMÖGLICHKEITEN Zudem gebe sich Horizon große Mühe, die große Anzahl von 6.000 Kunden zu halten. Ein guter Kundendienst und eine reibungslose Ersatzteilversorgung haben dabei höchste Priorität. »Zum anderen gibt es noch Expansionsmöglichkeiten auf Gebieten, wo Horizon noch nicht so stark ist. Insbesondere im Bereich Falzen, mit dem erst 1999 gestartet wurde, hat Horizon noch großes vor, da der Markt hier weitaus größer ist als der für Broschürenfertigung, Sammelheften oder Klebebinden«, erläutert Peter Berger. Und auch der Digitaldruck beschere Horizon neue Geschäftsfelder wie bei der Produktion von Fotobüchern, wo Horizon recht erfolgreich ist und mit einem neuartigen Hardcover-Bindesystem für kleine Auflagen auf der drupa 2008 Premiere feiern wird. Ein Anreiz, sich das System anzusehen, dürfte wohl auch die Einladung zum Roulette-Spiel sein.

› www.horizon.de



Alles dreht sich um Horizon:
**Setzen.
 Spielen.
 Gewinnen.**

Ihr persönlicher Roulette-Joker liegt bei!

Einladung zur drupa – Düsseldorf, 29.05. – 11.06.2008. Halle 13, Stand B35

Horizon
 Druckweiterverarbeitung