



**Gämmerler AG
INSOLVENZVERFAHREN
EINGELEITET**

Der Hersteller von Systemen für die Druckweiterverarbeitung im Rotationsbereich hat aufgrund einer drohenden Zahlungsunfähigkeit Insolvenz angemeldet. Grund seien Altlasten, die zu einem Ansteigen der Verbindlichkeiten geführt hätten. Der Betrieb im bayerischen Gelting läuft aber weiter.

**Tarifabschluss ist wirksam
SOZIALPOLITISCHER AUSSCHUSS
STIMMT ZU**

Der Tarifabschluss in der Druckindustrie ist mit Ablauf der Erklärungsfrist seit 22. Juli 2011 rechtswirksam. Beide Tarifvertragsparteien haben den Tarifabschluss nun angenommen. Der Sozialpolitische Ausschuss des bvd/m stimmte dem Abschluss bei seiner Sitzung am 19. Juli 2011 zu, die große Tarifkommission von ver.di am 5. Juli 2011.

**Toshiba TEC Germany
BEITRITT ZUR CORTADO CLOUD
PRINTING ALLIANCE**

Die Toshiba TEC Germany Imaging Systems GmbH ist der Cloud Printing Alliance beigetreten, eine Kooperation von Cortado mit Drucker- und WLAN-Router-Herstellern, Hotspot-Providern, Software-Entwicklern und Mobilfunkbetreibern. Ziel ist es, Drucken on demand unabhängig von den Geräten oder vom Standort anzubieten.

**DOXNET
NETWORK BEGRÜSST
DAS 600. MITGLIED**

Doxnet, der europäische Fachverband für Dokumentenprofis, verzeichnet weiterhin Wachstum. Der Verband hat erneut zugelegt und ist auf aktuell 630 Personen gewachsen. Anlässlich der 13. Doxnet Fachkonferenz im Juni begrüßte der Vorstand mit der Mondi Uncoated Fine Paper Sales GmbH aus Wien das 600. Mitglied.

**13% mehr Aufträge
AUFTRAGEINGANG VON
MANROLAND GEWACHSEN**

Im ersten Halbjahr 2011 verzeichnete manroland ein Auftragsplus von 13%. Bei einer Veranstaltung des Internationalen Clubs Frankfurter Wirtschaftsjournalisten erklärte manroland-Vorstandschef **Gerd Finkbeiner**, Ziel des Unternehmens sei es, für dieses Jahr wieder die Milliarden-Umsatzmarke zu erreichen. 2010 war der Umsatz auf 942 Mio. € abgesackt, nachdem manroland 2006 noch gut 2 Mrd. € umsetzte. Nach einem Bericht der Frankfurter Allgemeinen Zeitung ist der Auftragszugang des Druckmaschinenherstellers entsprechend dem Auftragsplus von 13% auf 520 Mio. € gewachsen. Laut Vorstandschef Gerd Finkbeiner sei das Unternehmen auf einem guten Weg, in diesem Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis ausweisen zu können.

➤ www.manroland.com



klärte manroland-Vorstandschef **Gerd Finkbeiner**, Ziel des Unternehmens sei es, für dieses Jahr wieder die Milliarden-Umsatzmarke zu erreichen. 2010 war der Umsatz auf 942 Mio. € abgesackt, nachdem manroland 2006 noch gut 2 Mrd. € umsetzte. Nach einem Bericht der Frankfurter Allgemeinen Zeitung ist der Auftragszugang des Druckmaschinenherstellers entsprechend dem Auftragsplus von 13% auf 520 Mio. € gewachsen. Laut Vorstandschef Gerd Finkbeiner sei das Unternehmen auf einem guten Weg, in diesem Jahr ein ausgeglichenes Ergebnis ausweisen zu können.

**Kodak
GRAPHIC COMMUNICATIONS
GROUP WÄCHST**

Gestiegene Rohstoffpreise und Investitionen zum Ausbau des Druckergeschäfts bescherten Kodak im vergangenen Quartal einen Verlust von 179 Mio. US-\$ (125 Mio. €). Der Umsatz ließ vor allem wegen der Schwäche beim traditionellen Fotogeschäft um 5% auf 1,48 Mrd. \$ nach, geht aus einer Kodak-Mitteilung hervor. Die Graphic Communications Group mit Produkten wie Digitaldrucksystemen, Software, Druckplatten etc. steigerte ihren Umsatz zwar um 4% auf 685 Mio. \$, schrieb allerdings einen Verlust von 45 Mio. \$, der durch die Einführung neuer Inkjet-Lösungen und steigende Rohstoffkosten verursacht sei. Die Bilanzphänomene seien typisch für ein Unternehmen, das sich im



Wandel befinde, erklärte Kodak-Chef **Antonio Perez**. Im Vergleich zur gesamten Branche habe Kodak ein eindrucksvolles Quartalsergebnis abgeliefert. Im kommenden Jahr werde Kodak wieder schwarze Zahlen schreiben. Für 2011 geht Kodak von einem Umsatz zwischen 6,4 Mrd. \$ und 6,7 Mrd. \$ (etwa 4,5 Mrd. €) aus.

➤ www.kodak.com

Heidelberger Druckmaschinen

**UMSATZ STABIL, ERGEBNIS BESSER,
AUSBLICK VERHALTEN**

Wie wir bereits berichtet haben, hat Heidelberg im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2011/2012 vom 1. April bis 30. Juni 2011 den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr stabil gehalten und das Ergebnis verbessert. Es ist jedoch immer noch negativ. In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres erzielte Heidelberg einen Umsatz von 544 Mio. € (Vorjahr 563 Mio. €) und bleibt damit hinter den eigenen Erwartungen zurück.

Der Ausblick für den Rest des Geschäftsjahres scheint daher von einer gewissen Vorsicht geprägt. »Wir beobachten die aktuellen konjunkturellen Entwicklungen in der Welt sehr genau«, sagt der Vorstands-



vorsitzende des Konzerns, **Bernhard Schreier**. Die globalen Konjunktur- und Marktrisiken seien nach wie vor hoch, insgesamt hätten sie in den vergangenen Tagen noch einmal deutlich zugenommen. Die Verschärfung der Schuldenkrise einiger europäischer Staaten und der USA sowie die jüngsten Verwerfungen an den internationalen Finanzmärkten

könnten die gesamtwirtschaftliche Dynamik bremsen und sich negativ auf das Investitionsverhalten auswirken. Dennoch strebt Heidelberg im Geschäftsjahr 2011/2012 auf Basis eines höheren operativen Ergebnisses und eines geringeren Finanzierungsaufwands ein ausgeglichenes Vorsteuerergebnis an: Vorausgesetzt, die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der Branche verläuft nach wie vor stabil, teilt Heidelberg mit.

Das weltweite Druckvolumen sei weiterhin stabil und werde Investitionen in Produktionsmittel erfordern. Das mittelfristige Umsatzziel, das Heidelberg in den kommenden zwei bis drei Jahren anstrebt, liegt dabei bei über 3 Mrd. € jährlich. Bei einer stabilen Entwicklung glaubt Heidelberg, sich diesem Ziel in den nächsten zwei Jahren schrittweise nähern zu können – der Umsatzzuwachs im kommenden Jahr sollte durch die drupa 2012 und die weitere Erholung der Druckindustrie größer als im laufenden Geschäftsjahr ausfallen.

➤ www.heidelberg.com



Engagement im Publishing bekräftigt

INVESTMENTFIRMA PLATINUM EQUITY ÜBERNIMMT QUARK

Der Softwarehersteller Quark, Anbieter professioneller Design- und Publishing-Lösungen, wurde von der Investmentfirma Platinum Equity gekauft. Die finanziellen Bedingungen der Transaktion wurden nicht veröffentlicht.

Die 1981 gegründete Software-schmiede Quark gehörte seit dem Jahr 2000 mehrheitlich der Familie Ebrahimi. Fred Ebrahimi war 1986 als CEO zu Quark gekommen und hatte später Firmenanteile der beiden Gründer Mark Pope und Tim Gill übernommen.

»Quark ist eine legendäre Marke, die bei der Entstehung des Desktop-Publishings maßgeblich mitgewirkt hat und heute Inhalte in Print und digitalen Medien zu publizieren hilft«, sagt Brian Wall, Teilhaber bei Platinum. Das Produktportfolio des in Denver, Colorado, ansässigen Unternehmens umfasst Software-Anwendungen, die sich sowohl an Kreative als auch an den Enterprise-Markt für das Dynamic Publishing wenden. Die Werkzeuge ermöglichen das Erstellen, Verwalten, Publizieren und Ausgeben von Inhalten in einer Vielzahl von Medien, einschließlich Print, E-Mail, Web, Social Media und eReadern, Tablets und mobilen Geräten wie dem iPad. »Die Übernahme findet zu einem für uns interessanten Zeitpunkt statt: In den letzten Jahren haben

wir unseren Kunden die Vorteile des Dynamic Publishing eröffnet und QuarkXPress kontinuierlich verbessert«, kommentiert



Raymond Schiavone, seit 2006

Präsident und CEO bei Quark. »Als Investmentunternehmen ist Platinum Equity hervor-

ragend positioniert, um uns mit seiner Erfahrung im operativen Geschäft und bei Unternehmensübernahmen und -fusionen bei der Umsetzung unserer Dynamic-Publishing-Vision zu unterstützen. Dies ist der logische nächste Schritt in der Entwicklung von Quark.« Man werde sich weiterhin auf die Kernmärkte von Quark konzentrieren und eine Übernahmestrategie definieren, die die Tiefe und Breite des Angebots von Quark weiter ausbaut.

Platinum Equity ist auf Übernahme und den Betrieb (Merger, Acquisition and Operation) von Unternehmen spezialisiert, die Dienstleistungen und Lösungen aus Branchen wie Informationstechnologie, Telekommunikation, Logistik, Fertigung und Entertainment anbieten. Seit der Gründung 1995 durch Tom Gores hat Platinum Equity mehr als 60 Unternehmen übernommen, die einen Jahresumsatz von mehr als 13 Mrd. US-\$ erwirtschaften.

► www.quark.com

Halbjahresbericht der Koenig & Bauer-Gruppe

UMSATZ UND ERGEBNIS GEGENÜBER VORJAHR VERBESSERT

Durch das starke Asien-Geschäft und gestiegene Investitionen in Deutschland und anderen Ländern Europas verbuchte KBA im ersten Halbjahr 2011 ein Bestellvolumen von 682,9 Mio. €. Nach Angaben von KBA wurde der Vorjahreswert damit leicht übertroffen. Der Konzernumsatz lag mit 509,7 Mio. € um 7,7% über dem Vorjahr, der Auftragsbestand habe den Vorjahreswert mit 614,0 Mio. € um 13,5% übertroffen und liege über dem Branchentrend.

Umsatzzuwachs und Kosteneinsparungen aus dem seit 2009 laufenden Konsolidierungsprogramm (so soll die Beschäftigtenzahl von jetzt 6.371 auf unter 6.000 sinken) führten zu einer Verbesserung des Betriebsergebnisses von -18,9 Mio. € auf -7,3 Mio. €, berichtet KBA. Bei dem Ergebnis von -3,7 Mio. € verbesserte sich das zur Jahresmitte noch negative Vorsteuerergebnis gegenüber 2010 um die Hälfte auf -11,0 Mio. €.

Die Ergebnisentwicklung sei jedoch von höheren Löhnen, den Folgen des Streiks im Werk Frankenthal und hohen Vorlaufkosten für geplante Produktneuheiten zur drupa 2012 belastet. Im zweiten Halbjahr erwartet das Management eine signifikante Verbesserung.

Der Umsatz im Bogensegment legte laut Halbjahresbericht gegenüber

2010 um 29,6% auf 258,2 Mio. € zu, wogegen die Erlöse bei Rollenmaschinen mit 251,5 Mio. € um 8,2% unter dem Vorjahreswert liegen. Zum Halbjahresende standen bei Bogenoffsetmaschinen 9,2% und bei Rotations- und Sonderanlagen 15,9% mehr Aufträge in den Büchern. Bei dem um rund 15% höheren Inlandsumsatz reduzierte sich die Exportquote auf 85,3%.



Im Halbjahresbericht weist der KBA-Vorstandsvorsitzende **Helge Hansen** darauf hin, dass die

Ausrichtung auf die veränderten Marktperspektiven gut vorangekommen sei. Es gebe jedoch noch einige Aufgaben zu lösen. Der Vorstand hält trotz des instabiler gewordenen wirtschaftlichen Umfeldes an seinen Zielen für 2011 fest. Diese beinhalten ein einstelliges Umsatzwachstum und eine moderate Verbesserung des Konzernergebnisses. Bei seiner Prognose setzt das Management allerdings voraus, dass sich aufgrund der aktuellen Turbulenzen an den Finanzmärkten die Lage der Weltwirtschaft und das Investitionsverhalten der Druckbranche nicht über das Bekannte hinaus verschlechtern.

► www.kba.com

KURZ & BÜNDIG & KNAPP

Samsung IT Solutions – Digital Printing vereinbart eine strategische Partnerschaft mit der **Büroring eG**, einem Zusammenschluss von derzeit 344 unabhängigen Bürofachhändlern. Beide Partner sehen in der Kooperation eine klassische Win-Win-Situation. • **EFI** wird das Unternehmen **Entrac Technologies** übernehmen. Entrac ist ein Anbieter von Selbstbedienungs- und Zahlungslösungen für geschäftliche Dienstleistungen, einschließlich Mobildruck. • **Adobe Systems** hat **EchoSign** übernommen, einen Anbieter von Web-basierten elektronischen Signaturen. Die Lösungen von EchoSigns, die bereits mehr als drei Millionen Anwender weltweit nutzen, werden wesentlicher Bestandteil der Adobe-Plattform für Online-Dokumentservices.



**Atlantic Zeiser und Hugo Beck
TECHNOLOGIEPARTNERSCHAFT
GESCHLOSSEN**

Atlantic Zeiser und Hugo Beck haben eine Technologie-Partnerschaft für die Mailinglösung Versamail geschlossen. Hugo Beck ist Entwicklungs- und Produktionspartner für das Weiterverarbeitungs- und Versandsystem von Atlantic Zeiser, das sich zur Kartenpersonalisierung bei hohen Geschwindigkeiten eignet.

**bvdm
SIEGWERK UNTERSTÜTZT
KLIMAINITIAIVE**

Der Bundesverband Druck und Medien bvdm und Siegwerk Druckfarben kooperieren bei der Klimainitiative der Druck- und Medienverbände. Damit nutzt nach Sun Chemical ein weiterer Druckfarbenhersteller den Klimarechner und schult seine Mitarbeiter in der Anwendung des Rechners.
 > www.bvdm-online.de

**Ring Grafischer Fachhändler
DER RGF BEZIEHT NEUE
GESCHÄFTSRÄUME**

Der RGF, Verbundgemeinschaft von Systemhäusern, Fachhändlern und Consultants für die grafische Industrie, bezieht neue Geschäftsräume in Köln. Die neuen Kontaktdaten sind: Ring Grafischer Fachhändler GmbH, Ackerwinde 27, 50858 Köln. Telefonnummer: 02 21- 98 74 83 01.
 > www.rgf.de

**Fujifilm
SPONSOR IN DER FUSSBALL-
BUNDESLIGA**

Fujifilm Electronic Imaging Europe GmbH will ab der kommenden Fußball-Bundesliga-Saison diese aufmerksamkeitsstarke Kommunikationsplattform als Business Partner von Bayer 04 Leverkusen und 1899 Hoffenheim nutzen. Die Werbung für die FINEPIX Digitalkameras umfasst schwerpunktmäßig LED-Bandenwerbung.

**Fujifilm Europe
PREISERHÖHUNG FÜR
DRUCKFARBEN**

Fujifilm Europe erhöht mit Wirkung vom 1. September 2011 die Preise für Sericol- und Uvivid-Farben. Die Erhöhung wird nach Produkt und Land variieren, aber innerhalb der nachfolgenden Intervalle liegen: lösemittelhaltige Siebdruck-Farben zwischen 5% und 15%, UV-Sieb- und Flexo-Farben zwischen 3% und 8%, Emulsionen und Chemikalien zwischen 8% und 15%. In den letzten Monaten seien die Kosten für viele Rohstoffe drastisch gestiegen, sodass dies erhebliche Auswirkungen besonders auf die Herstellungskosten von Farben und Drucksaal-Chemikalien habe, teilte Fujifilm mit. 65% bis 70% der Kosten für die Farben basierten auf zugekauften Rohstoffen, die sich so sprunghaft verteuert hätten wie in den letzten dreißig Jahren nicht. Zusammen mit einem Anstieg der Energiekosten habe dies Fujifilm zu der Preiserhöhung veranlasst. Eine separate Preiserhöhung für Drucksaal-Chemikalien für den Offsetdruck wurde bereits gestartet.
 > www.fujifilm.eu

**Umsatz legt deutlich zu
ALTANA WEITER AUF
WACHSTUMSKURS**

Der Spezialchemiekonzern Altana AG hat seinen Wachstumskurs im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres fortgesetzt. Der Umsatz stieg nach Angaben des Unternehmens im Vergleich zum ersten Halbjahr des Vorjahres um 9% von 773,1 Mio. € auf 840,3 Mio. €. Allerdings belasteten die deutlich steigenden Rohstoffkosten, die nur zeitverzögert weitergegeben werden könnten, den Gewinn. So nennt Altana für das Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) nur ein Wachstum von 1% auf 172,9 Mio. €. Die Marge habe sich von 22,2% auf jetzt 20,6% verringert. Im Geschäftsbereich BYK Additives & Instruments legte der Umsatz nach Altana-Angaben kräftig auf 314,4 Mio. € zu – entsprechend einem Plus von 13%. Der Bereich ECKART Effect Pigments habe einen Umsatz von 184,6 Mio. €, 2% mehr als im Vorjahr (180,2 Mio. €) erzielt. Ebenfalls kräftig zugelegt hat der Geschäftsbereich Actega Coatings & Sealants mit einem Umsatzplus von 8% und einem Erlös von 138,0 Mio. € nach 127,9 Mio. € im ersten Halbjahr 2010.
 > www.altana.com

Übernommene Gesellschaften wurden übertragen

**UPM SCHLIESST AKQUISITION
VON MYLLYKOSKI AB**

UPM hat die Akquisition der Myllykoski Oyj und der Rhein Papier GmbH abgeschlossen. Die EU-Kommission hatte die Transaktion am 13. Juli 2011 genehmigt. Myllykoski und Rhein Papier betreiben sieben Werke für Publikationspapiere in Deutschland, Finnland und den Vereinigten Staaten. Deren Produktionskapazität beläuft sich auf insgesamt 2,8 Mio. Tonnen Papier pro Jahr. Die Transaktion schließt auch die 0,8-prozentige Beteiligung der Myllykoski Oyj am finnischen Energiekonzern Pohjolan Voima Oy ein. Der Unternehmenswert aller erworbenen Gesellschaften beläuft sich auf etwa 900 Mio. €. UPM erwartet, dass sich die Transaktion umgehend positiv auf den Cashflow auswirken wird und ab 2012 auch auf das Ergebnis je Aktie. UPM schätzt, dass die Kostensynergien voraussichtlich bei über 100 Mio. € jährlich liegen werden. Die Akquisition wird durch die Ausgabe von fünf Millionen neuer UPM-Aktien an die Eigentümer der Myllykoski Oyj und der Rhein Papier GmbH sowie langfristige Kredite im

Wert von 800 Mio. € finanziert werden.
 »UPM hat konsequent an der Umsetzung seiner Strategie gearbeitet, Kostenführer innerhalb der europäischen Papierindustrie und weltweiter Marktführer bei Magazinpapieren zu werden. Konsolidierung und Restrukturierung sind die besten Maßnahmen, um eine Verbesserung der Kosteneffizienz und Wertschöpfung beim Papier zu ermöglichen. Wir sind in einer hervorragenden Ausgangsposition, um die Profitabi-



lität unseres Papiergeschäfts auf ein neues Niveau zu heben«, sagt **Jussi Pesonen**, President und CEO von UPM.

»UPM und Myllykoski haben seit Beginn des Jahres gemeinsam einen Integrationsplan erarbeitet. Während dieser Phase hat sich der Wert dieser Transaktion bestätigt«, sagt Pesonen.

> www.upm.com

Spülen Sie immer noch Geld durch den Abfluss?

Die Kombination unserer CTP-Druckplatte Brillia HD LH-PJE mit den preisgekrönten ZAC-Entwicklungsmaschinen reduziert im Vergleich zu anderen aktuellen Systemen den Chemiebedarf und verlängert gleichzeitig die Wartungsintervalle – ganz ohne Qualitätseinbußen.

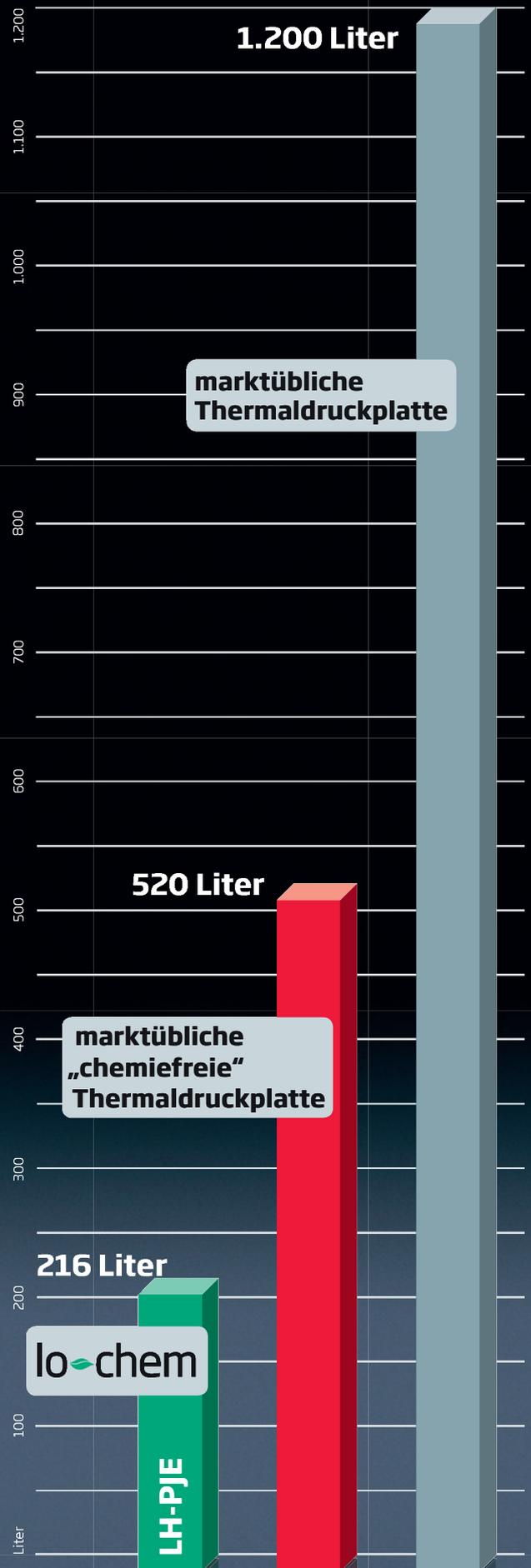
Nutzen Sie diesen ökonomischen und ökologischen Vorteil auch in Ihrer Druckvorstufe.

lo-chem
SETZT NEUE STANDARDS

www.fujifilm.de/brillia

Chemiebedarf

*Dieses Diagramm zeigt den ungefähren Chemiebedarf für die Verarbeitung von 10.000 B1-Druckplatten über einen Zeitraum von bis zu drei Monaten.



POWER TO SUCCEED

FUJIFILM