

**ESKO ÜBERNIMMT CAPE SYSTEMS** Der belgische Softwarespezialist für Verpackungen will den US-amerikanischen Software-Hersteller Cape Systems übernehmen. Mit dem Kauf des texanischen Anbieters will Esko seine Entwicklung vom Lösungsanbieter für die Vorstufe zum Lieferanten über die gesamte Produktionskette im Verpackungsmarkt vorantreiben. Cape Systems bietet Software-Lösungen unter anderem für das Verpackungsdesign sowie für die Optimierung des Palettenhandlings an. Europäischer Hauptsitz ist London. Die Transaktion soll Ende dieses Monats abgeschlossen werden. > [www.esko.com](http://www.esko.com)



**REGINALD RETTIG ÜBERNIMMT** Bereits von November 2000 bis August 2009 führte Reginald Rettig die Heidelberg Schweiz AG sehr erfolgreich. Jetzt übernimmt er zusätzlich zur Leitung der Heidelberger Vertriebs- und Servicegesellschaft Deutschland wieder das Ruder bei der Heidelberg Schweiz AG. Diese Veränderung ergab sich, weil der bisherige CEO Carsten Heitkamp die Heidelberg-Gruppe Ende August verlassen hat. Zudem wurden im Zuge verschiedener Veränderungsprozesse in der weltweiten Vertriebsorganisation bei Heidelberg neue Verantwortungsbereiche in Westeuropa geschaffen.

Nein, dieser Schritt sei ihm nicht schwergefallen, sagte er uns am Rande einer Veranstaltung in Bern. »Die Strukturveränderungen in Deutschland sind weitestgehend abgeschlossen und an der Struktur in der Schweiz muss nichts geändert werden. Ich kenne das Schweizer Team und weiß, wie effektiv hier gearbeitet wird«, sagte Rettig. Die Heidelberg Schweiz AG mit Hauptsitz in Bern und dem Logistikzentrum für das Materialgeschäft in Pfaffnau bleibt unverändert mit allen bekannten Mitarbeitern in Vertrieb und Service bestehen. > [www.ch.heidelberg.com](http://www.ch.heidelberg.com)

**TRENDREPORT ONLINE/ MOBILE** Die Medienkonvergenz schreitet voran. Die technischen Möglichkeiten des mobilen Internets, von Augmented Reality bis hin zur Verschmelzung von Fernsehen mit Internetanwendungen zum SmartTV, sind beim Verbraucher angekommen. Welche Auswirkungen das auf die Medienproduktion und Unternehmenskommunikation hat, damit beschäftigt sich der aktuelle Trendreport Online/Mobile des f:mp, der kostenlos als PDF unter heruntergeladen oder kostenpflichtig als gedruckte Version bei der Geschäftsstelle des f:mp angefordert werden kann. > [www.f-mp.de](http://www.f-mp.de) > <http://trendreport.f-mp.de>

**EXPERIENCE CENTER** Canon hat das erste neu gestaltete Experience Center für seine Geschäftskunden im Triforum in Neu-Isenburg eröffnet.

»In den letzten Wochen haben wir nach einem von uns kreierten Konzept und Design ein Center entwickelt, das Sie mit auf die Reise in die Welt von Canon nehmen soll. Auf 320 Quadratmeter zeigen wir, was Canon in seinen Geschäftsbereichen zu bieten hat«,



so Geschäftsführer Jeppe Frandsen. In den neuen Experience Centern zeigt Canon unter dem Slogan »We speak image« seine Leidenschaft für die Kraft von Bildern. In dieser Verkaufsumgebung demonstriert Canon sein gesamtes Imaging-Know-how und Beispiele für besonders gelungene und außergewöhnliche Anwendungen. Alle Marketingmaterialien im Experience Center wurden ausschließlich auf Canon Systemen und Medien gedruckt – ob auf Papier oder hinter Glas. > [www.canon.de](http://www.canon.de)

**1. Quartal bei Heidelberg BESSERES ERGEBNIS BEI STAGNIERENDEM UMSATZ**

Die veränderte Organisation und die Maßnahmen zur Kostensenkung zeigen bei der Heidelberger Druckmaschinen AG Erfolge. So wird für das 1. Quartal 2013/2014 (1. April bis 30. Juni 2013) ein verbessertes operatives Ergebnis gemeldet. »Die deutliche Steigerung des operativen Ergebnisses macht uns zuversichtlich, im Gesamtjahr profitabel zu sein und wieder einen Gewinn aus-



zuweisen«, sagt **Gerold Linzbach**, Vorstandsvorsitzender von Heidelberg. »Dazu setzen wir die strategische

Neuorganisation konsequent fort, um die Margen im Neumaschinengeschäft weiter zu verbessern und die Kostenstrukturen an die Marktgegebenheiten anzupassen.«

Der Konzernumsatz bewegte sich im ersten Quartal mit 504 Mio. € im Rahmen der Erwartungen, lag jedoch rund 3% unter dem Vorjahresquartal (520 Mio. €). Dabei war der Umsatz in allen drei Segmenten (Equipment, Services und Financial Services) leicht rückläufig, dagegen wurde das Ergebnis jedoch von -47 Mio. € auf -2 Mio. € spürbar gesteigert. Der Auftragseingang erreichte 643 Mio. €. Der Auftragsbestand lag zum 30. Juni 2013 bei 602 Mio. €.

Die Mitarbeiterzahl ist zum 30. Juni 2013 gegenüber dem Vorjahr auf 13.669 zurückgegangen (Vorjahresquartal: 14.899). Konzernweit wird bis Mitte 2014 eine Zahl von 13.500 Mitarbeitern angestrebt. Der Ausblick für das Geschäftsjahr 2013/2014 und die Folgejahre gilt unverändert. Heidelberg erwartet beim Umsatz eine Belebung in der zweiten Geschäftsjahreshälfte. Entsprechend wird für 2013/2014 ein Konzernumsatz auf dem Niveau des Vorjahres angestrebt.

> [www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com)

**KBA-Halbjahresbericht UMSATZRÜCKSTAND AUS DEM 1. QUARTAL FAST HALBIERT**

Bei der Koenig & Bauer-Gruppe hat sich die Ertragslage nach sechs Monaten gegenüber Ende März deutlich verbessert. Für das 2. Quartal meldet KBA ein positives Konzernergebnis von 10,0 Mio. €. Nach den ersten drei Monaten lag der Verlust noch bei -18,8 Mio. €. Der KBA-Vorstand geht davon aus, dass sich die Ertragslage in der zweiten Jahreshälfte weiter verbessert und ein Ergebnis auf Vorjahresniveau erreichbar ist.

Mit dem Umsatz von 311,5 Mio. € im 2. Quartal ist der Konzernumsatz auf 502,2 Mio. € im ersten Halbjahr gestiegen. Durch die Konzentration vieler Liefertermine auf die zweite Jahreshälfte ist der Umsatz im Segment Rollen- und Sondermaschinen mit 255,4 Mio. € gut 26% niedriger als 2012. Dagegen legte der Bogenumsatz um 1,6% auf 246,8 Mio. € zu. Der Inlandsumsatz ist dabei um 38,1 Mio. € auf 98,9 Mio. € gestiegen, die Exportquote entsprechend auf 80,3% gesunken. Konjunkturbedingt sanken die Lieferungen ins europäische Ausland. Der früher kontinuierlich über 50% liegende Umsatzanteil dieser Region hat sich im ersten Halbjahr auf 25,8% halbiert. Dagegen legte Nordamerika auf 12,6% zu. Mit 210,4 Mio. € entfielen auf Asien/Pazifik, Lateinamerika und Afrika 41,9% des Umsatzes.



Aufgrund der Abkühlung der Weltwirtschaft sieht der KBA-Vorstandsvorsitzende **Claus Bolza-Schünemann**

einige Risiken im Exportgeschäft. »Die in den nächsten drei Monaten eingehenden Bestellungen sind wichtig für die Entscheidung darüber, wie nahe der Konzernumsatz 2013 an die Vorjahreszahl von knapp 1,3 Mrd. € herankommt. Aktuell können wir einen Umsatzrückgang nicht ausschließen.«

> [www.kba.com](http://www.kba.com)

**Klimaneutraler Druck****FLYERALARM KOMPENSIERT  
30.000 TONNEN CO<sub>2</sub>**

flyeralarm verbessert kontinuierlich den ökologischen Fußabdruck: 30.000 Tonnen CO<sub>2</sub> konnten seit Einführung des klimaneutralen Drucks im Juni 2010 durch Klimaschutzprojekte ausgeglichen werden. Damit sind mittlerweile insgesamt 470.000 Euro in Klimaschutzprojekte geflossen. Denn bei mehr als 575.000 Bestellungen haben sich die flyeralarm Kunden für den umweltfreundlichen Druckauftrag entschieden und so die CO<sub>2</sub>-Bilanz verbessert.

»Knapp zehn Prozent aller Aufträge werden klimaneutral vergeben. Diese Zahl zeigt, dass unsere Kunden ein immer größeres Bewusstsein und Interesse für Umwelt- und Nachhaltigkeitsthemen generieren. Wir haben ein Jahr hart für die Umsetzung des klimaneutralen Drucks gearbeitet und freuen uns daher umso mehr über die zunehmende Resonanz«, sagt Thorsten Fischer, Geschäftsführer von flyeralarm.

➤ [www.flyeralarm.de](http://www.flyeralarm.de)

**Insolvenz beendet****Kodak wird Anbieter von Imaging-Lösungen  
im BtB-Bereich**

**Antonio M. Perez**, Chairman und CEO der Eastman Kodak Company, gab am 3. September 2013 bekannt, dass Kodak nach Abschluss der letzten Schritte seiner Restrukturierung als ein reorganisiertes Unternehmen aus dem Chapter-11-Prozess hervorgeht. »Wir sind aus dem Prozess als Technologieunternehmen hervorgegangen, das Imaging-Lösungen für B2B-Märkte wie die Verpackungsherstellung, den funktionalen Druck und die Druckindustrie sowie Dienstleistungen anbietet«, sagte Perez. »Wir wurden durch unsere Transformation revitalisiert und haben uns restrukturiert, um als ein bedeutender Wettbewerber am Markt zu agieren – schlanker, mit einer starken Kapitalstruktur, einer gesunden Bilanz und der besten Technologie.«

Letzte Schritte der Chapter-11-Restrukturierung war die Ausgliederung der Geschäftsbereiche Personalized Imaging und Document Imaging an den Kodak Pension-Plan, einen Pensionsfonds der britischen Kodak-Tochtergesellschaft. Außerdem hat Kodak eine Vereinbarung über die Finanzierung des Chapter-11-Ausstiegs in Höhe von 695 Millionen US-\$ abgeschlossen, seine Sanierungs-Darlehensgeber und Anleihehaber ausbezahlt und sein Bezugsrechtsangebot abgeschlossen, das zum Zufluss von 406 Millionen \$ führte. Kodak musste Anfang 2012 Insolvenz anmelden, hat seitdem die Firmenstruktur in großen Teilen umgestellt und unter anderem das traditionelle Fotogeschäft eingestellt.

»Wir schlagen einen Aufwärtstakt zu profitablen Wachstum ein«, sagte Perez. »Wir verfügen über die richtigen Technologien zur richtigen Zeit, da die Druckmärkte verstärkt zu digitalen Verfahren übergehen. Unser Programm an Lösungen für den Offset-, Hybrid- und Digitaldruck erlaubt Kunden, diesen Übergang mit unseren Technologien in der von ihnen gewünschten Weise und Geschwindigkeit zu vollziehen.«

Perez dankte zugleich den Mitarbeitern für ihr Bekenntnis zum Unternehmen, den Zulieferern für deren Unterstützung sowie den Kunden und Partnern für ihre Loyalität. ➤ [www.graphics.kodak.com](http://www.graphics.kodak.com)

**Mehr Foto, mehr Europa****ELANDERS ERWIRBT  
MYPHOTOBOOK!**

Seit 1. Oktober 2013 gehört die myphotobook GmbH, eines der führenden europäischen E-Commerce-Unternehmen für personalisierte Fotobücher, zur Elanders-Gruppe. Der Nettoumsatz des Berliner Unternehmens mit 70 Angestellten lag 2012 bei 17 Mio. €. Elanders geht davon aus, dass sich die Neuerung bereits 2013 positiv im Geschäftsergebnis niederschlägt.

Mit der Stärkung der E-Commerce-Aktivitäten begegnet Elanders nach eigener Aussage aktiv der für die Druckindustrie schwierigen Wirtschaftslage. So seien auch die im letzten Jahr erworbenen Unternehmen fotokasten und d|o|r rasch integriert worden und hätten zur Verbesserung der Umsätze und Gewinne beigetragen.

Myphotobook ist eine starke Marke für Fotobücher und in 16 europäischen Ländern präsent. Der Kauf macht die Elanders-Gruppe zu einem der größten Anbieter im europäischen Raum. Damit seien die Weichen für weiteres Wachstum von Elanders in den kommenden Jahren gestellt.

➤ [www.elanders-germany.com](http://www.elanders-germany.com)

**RAPID**  
TRANS UT

**Unsere Schnellste!**

**Zusammentragen · Broschürenfertigung**

Neues,  
dynamisches Design

Höhere  
Produktivität

Automatische  
Formatumstellung

Duplex

[www.mkwgmbh.de](http://www.mkwgmbh.de)



**Graphische  
Maschinen**

MKW Graphische Maschinen GmbH · D-56766 Ulmen · Am Weiher · Telefon +49 (0)2676 93050

## In-Log und Merten WIENER UNTERNEHMEN FUSIONIEREN

Die In-Log Mailroom Technologies GmbH, Wien, Spezialist für Lösungen in der Druckweiterverarbeitung und im Versandraum, wird mit der Merten Maschinenbau und Vertriebs GmbH fusionieren. Das ebenfalls in Wien angesiedelte Unternehmen hielt bisher schon 51% der Anteile an In-Log und ist für die Herstellung der Anlagen und Systeme verantwortlich. Mit der Fusion wollen Peter Merten, Geschäftsführer der Merten Maschinenbau und Vertriebs GmbH, und In-Log-Geschäftsführer Erich Wirthwein die Weichen für eine Unternehmensentwicklung stellen, die auf Stärke durch Innovation ausgerichtet sein soll. Dabei lege man großen Wert auf die Kontinuität in den Kundenbeziehungen, heißt es in einer Verlautbarung der Unternehmen. Erich Wirthwein wird sich daher als Mitglied der Geschäftsführung in Zukunft voll und ganz auf den Bereich Marketing und Sales konzentrieren: »Mit der Fusion schaffen wir eine solide Basis, von der unsere auf über 35 Länder verteilten Kunden profitieren werden«, sagt er. Merten Maschinenbau, das als eigentümergeführtes Unternehmen auf eine 90-jährige Geschichte zurückblicken kann, beschäftigt mehr als 100 Mitarbeiter in Wien, die Komponenten und Lösungen mit einer Fertigungstiefe von bis zu 80% für unterschiedliche Branchen wie die Medizin- und Fahrzeugtechnik sowie die Druckindustrie produzieren. Sein Innovationspotenzial konnte das Unternehmen erst kürzlich bei dem niederländischen Konzern Koninklijke Drukkerij Em. de Jong B. V. unter Beweis stellen und erhielt den Auftrag zur Entsorgung einer 96-Seiten Rotation.

## US-Cloud-Dienste unter Druck NSA-ÜBERWACHUNG HAT NEGATIVE AUSWIRKUNGEN

Der Skandal um die NSA-Überwachung wird negative Auswirkungen auf die Umsätze US-amerikanischer Cloud-Anbieter haben. Vor allem Kunden in Europa und Asien suchen vermehrt nach Alternativen, aber auch der US-Markt sei betroffen. Dies prognostiziert das amerikanische Forschungs- und Bildungsinstitut Information Technology and Innovation Foundation (ITIF). Seit Juni hätten 36% der Cloud-Anbieter bereits über eine erschwerte Lage berichtet. Unternehmen wie Microsoft, Amazon und Google zählen zu den umsatzstärksten Anbietern, deren Dienste von Endanwendern und weiteren Cloud-Diensten genutzt werden, die auf der Infrastruktur dieser Konzerne eigene Lösungen aufsetzen. Die ITIF rechnet für die nächsten drei Jahre mit einem Auftragsrückgang von bis zu 20% und Umsatzeinbußen von 21,5 bis zu 35 Mrd. US-\$. Die Vertrauenskrise rund um die Sicherheit digitaler Daten dürfte jetzt Unternehmen nützen, die cloudbasierte Dienste mit Server-Farmen an Standorten auf dem europäischen Festland anbieten.



**Lesen Sie mehr im PDF-Magazin ›Druckmarkt impressions‹ im Internet. Monatlich mit Bildstrecken, Hintergrundberichten und Nachrichten.**

[www.druckmarkt.com](http://www.druckmarkt.com)

## EAE-Gruppe SCHUTZSCHIRMVERFAHREN: BETRIEB LÄUFT WEITER

Die EAE-Gruppe, Ahrensburg, hat Ende August Antrag auf Einleitung eines Schutzschirmverfahrens in Eigenverantwortung gestellt. Betroffen sind die EAE Ewert Holding GmbH, die EAE Ewert Ahrensburg Electronic GmbH sowie die EAE Ewert Automation Electronic GmbH in Coswig. EAE bietet Steuerungen, Automatisierungs- und Softwarelösungen für Zeitungsdruckereien an und ist vom drastischen Rückgang der Neuinstallationen bei Zeitungsmaschinen betroffen, heißt es in einer Meldung des Unternehmens, das nach eigenen Angaben Installationen in rund 550 Druckereien weltweit hat. EAE beschäftigt am Firmensitz Ahrensburg bei Hamburg und zwei weiteren Standorten rund 270 Mitarbeiter (rund 300 weniger als vor fünf Jahren). Die Arbeitsverhältnisse seien vom Schutzschirmverfahren zunächst unbeeinflusst. EAE wird bereits seit dem 1. Oktober 2010 von Werner Ringel, einem damals durch Banken, Gesellschafter und Aufsichtsrat eingesetztem Sanierungsmanager geführt, dessen Ziel weiterhin der Verkauf »eines profitablen zukunftssicheren Unternehmens« ist. Dafür habe man eine Restrukturierung gestartet, durch die das Unternehmen in den zurückliegenden drei Geschäftsjahren positive Ergebnisse erwirtschaftet. Die Verschuldung sei in dieser Zeit von 16 Mio. € auf 8 Mio. € reduziert worden. Im Geschäftsjahr 2012/13 wurden rund 40 Mio. € umgesetzt. Die aktuelle Situation ist nach Angaben von EAE unter anderem auf Altschulden zurückzuführen. Einer notwendigen Verlängerung der Kreditlinie sei im August nicht zugestimmt worden, deshalb habe man das Schutzschirmverfahren eingeleitet. Derzeit würden Verhandlungen mit den beteiligten Banken und Investoren geführt. Es gebe Interessenten, die kurzfristig in das Unternehmen investieren wollten.

## NELA BARENSCHEE PRE PRESS ANLAGEN INTEGRIERT

Am 29. Juli 2013 übernahm die NELA Brüder Neumeister GmbH im Rahmen eines ›Asset Deals‹ Vermögenswerte der Firma Bareschee Systemtechnik GmbH. Der am 2. Mai 2013 in Kraft getretene exklusive Nutzungsvertrag wird damit abgelöst. Bereits am 30. April 2013 war der operative Betrieb der Bareschee Systemtechnik GmbH in Lüneburg stillgelegt worden. Durch die Einigung mit dem Insolvenzverwalter war es der Firma NELA möglich, bereits am 2. Mai umfassenden Zugriff auf technisches Know-how der Firma zu erhalten. Seither haben zahlreiche Bareschee Altkunden technischen Service und Beratung von NELA in Anspruch genommen. Hierbei hat sich besonders die Anstellung des ehemaligen Bareschee-Serviceleiters, Detlef Brandes, sowie die Einbindung weiterer Mitarbeiter aus dem Bereich Software-Programmierung und Arbeitsvorbereitung bewährt. Der Nutzungsvertrag wird nun durch den Kauf des technisch und kommerziell relevanten Firmen Know-hows abgelöst, im Rahmen dessen NELA alle Rechte auf Konstruktionsdaten mit Stück- und Ersatzteillisten, Software Quellcodes und Kundendatenbanken erworben hat. Durch den Kauf und durch das hinzugewonnene personelle Fachwissen wird Bareschee-Nutzern weltweit maximale Kontinuität in der Ersatzteilversorgung und technischen Betreuung bis hin zur Ergänzung existierender Anlagen garantiert. Das globale NELA Service-Netz, sowie Detlef Brandes als Projektleiter Systemintegration Bareschee, stehen bei Anfragen über Ersatzteile, Umbauten oder Erweiterungen jederzeit zur Verfügung.

➤ [www.nela.de](http://www.nela.de)



**bvdm  
GELEGENHEIT**

**ZUR GRUPPENZERTIFIZIERUNG**

Der Bundesverband Druck und Medien unterstützt Mitgliedsunternehmen der Verbände bei der Gruppenzertifizierung nach FSC und PEFC. Die gemeinschaftliche Zertifizierung bietet kleineren Druckereien, Agenturen, Buchbindereien und Druckveredlern die Möglichkeit, Kosten zu sparen und von einem erleichterten Verfahren zu profitieren. Voraussetzung zur Teilnahme an der Gruppenzertifizierung ist, dass die Unternehmen maximal 15 Angestellte beschäftigen beziehungsweise bei bis zu 25 Beschäftigten maximal einen Jahresumsatz von rund 750.000 € erwirtschaften. Zertifizierte Unternehmen sind berechtigt, ihre Produkte entsprechend zu kennzeichnen und die jeweiligen Logos zu verwenden. Die jährlichen Kosten für eine FSC-Gruppenzertifizierung liegen bei 1.290 €. Weitere Kosten für jährliche Audits, Schulungen, Aktualisierungen des Handbuchs oder Musterdokumente entstehen den Unternehmen nicht. Die Logofreigaben, der generelle Support sowie alle Nebenkosten sind ebenfalls im Zertifizierungspreis enthalten. Interessierte Mitgliedsbetriebe, welche die genannten Voraussetzungen erfüllen und an einer Gruppenzertifizierung teilnehmen möchten, melden sich bei ihrem Verband Druck und Medien.

➤ [www.bvdm-online.de](http://www.bvdm-online.de)

**40.000 Tonnen CO<sub>2</sub> kompensiert  
BVDM-KLIMA-INITIATIVE  
BESTEHT SEIT FÜNF JAHREN**

Vor fünf Jahren hat der Bundesverband Druck und Medien seine Klima-Initiative etabliert. Seither können Druckereien für ihre Druckaufträge Emissionen berechnen und anschließend kompensieren. »Wir haben mit dem Projekt Klimarechner zur richtigen Zeit einen wichtigen Akzent gesetzt. Die Teilnehmer senken ihre Energiekosten, gewinnen neue Kunden und schonen das Klima. Auf diese Entwicklung können wir stolz sein«, erklärt Dr. Paul Albert Deimel, Hauptgeschäftsführer des bvdm, dem Träger der Initiative. Mehr als 250 Unternehmen in Deutschland und Österreich setzen den Klimarechner der Verbände ein. Insgesamt wurden seit Bestehen der Initiative bereits rund 40.000 Tonnen CO<sub>2</sub> kompensiert. Das entspricht nach Berechnungen des bvdm dem CO<sub>2</sub>-Jahresausstoß von 10.000 Mittelklassewagen oder von 364.000 Flügen von München nach Berlin.

An der Klimainitiative teilnehmende Druckunternehmen erhalten eine Beratung zu ihrer individuellen Energieeffizienz und Klimabilanz. Die Beratung wird von der Kreditanstalt für Wiederaufbau bezuschusst. Nach der Erfassung der spezifischen Betriebsmerkmale wird der Klimarechner im Unternehmen installiert und angepasst. Druckereien können selbst oder im Auftrag ihrer Kunden den bilanzierten CO<sub>2</sub>-Wert des Druckauftrages kompensieren, in dem sie für die verursachten Emissionen Ausgleichs-Zertifikate aus Klimaschutzprojekten erwerben. Die Zertifikate können online über den CO<sub>2</sub>-Rechner geordert werden. Druckprodukte, für die Zertifikate erworben wurden, dürfen mit dem Zeichen »Print CO<sub>2</sub>-kompensiert« ausgewiesen werden.



# :Apogee StoreFront

## Ihre Web-to-Print-Lösung

Apogee StoreFront ist eine Cloud-basierte Web-to-Print-Lösung welche Ihnen die Einrichtung von Online-Shops für gedruckte und nicht gedruckte Produkte ermöglicht. Sie gibt Ihnen die Möglichkeit zur effizienten Vermarktung ihrer Dienstleistungen, sowohl für bestehende als auch für neue Kunden. Sie können private Online-Shops (B2B) für spezielle Kundenanforderungen einrichten, die als zentrales Bestell-Portal für Druckerzeugnisse rund um die Uhr zur Verfügung stehen. Mit öffentlichen Online-Shops (B2C) können Sie neue Kunden überregional gewinnen.

[www.apogeestorefront.com](http://www.apogeestorefront.com)



**AGFA** 

STAY AHEAD. WITH AGFA GRAPHICS.