

# Krisenfest? Komori will weiter investieren und expandieren

**DRUCKMASCHINEN.** Die wirtschaftliche Krise macht sich bei exportstarken Unternehmen besonders bemerkbar. Betroffen sind vor allem Lieferanten von grafischen Maschinen. Der japanische Hersteller Komori möchte jedoch an seinen Plänen, die Produktionsstätte in Tsukuba/Japan stark zu erweitern, festhalten. Das bedeutet ab November 2009 eine deutliche Kapazitätsausweitung. DD sprach mit der Geschäftsführung des größten deutschen Komori-Händlers, Hubertus Wesseler GmbH.

**DD:** Wie läuft der Verkauf von Komori-Maschinen in Deutschland? Wie viele Druckwerke hat Wesseler, wie viele Grafitech in welchem Zeitraum verkauft? Sie sprachen zu Beginn des Jahres von 150 bis 200 Druckwerken pro Jahr, um einen Marktanteil von zehn bis 15 % in den nächsten fünf Jahren zu erreichen.

**Wolfgang Wesseler:** Wie bei unseren deutschen Wettbewerbskollegen wird die Nachfrage, insbesondere nach Druckmaschinen, durch das schwierige wirtschaftliche Umfeld geprägt. Jedoch spiegelt sich genau in dieser



**Wolfgang Wesseler**

Situation unsere Chance wider. Als mittelständischer Komplettanbieter für die grafische Industrie bieten wir unseren Kunden einen Vollservice (Druckvorstufe, Druck, Material) an. Die Anfragen steigen zwar, dennoch ist eine starke Zurückhaltung nach A3- und 0B(50/70)-Druckmaschinen festzustellen.

Dieser Rückgang ist jedoch wesentlich durch Nachfragen im Bereich der 3B-Druckmaschinen (Formatbereich 70/100), insbesondere nach der Drupa 2008, mehr als kompensiert worden. Dies führt zu einer positiven Verschiebung der Verkaufsstatisik, welche – sowohl auf Seiten der Firma Grafitech GmbH als auch auf Seiten der Firma Hubertus Wesseler GmbH – mit insgesamt 79 verkauften

Druckwerken in den ersten sechs Monaten sehr zufrieden stellend ist.

**DD:** Inwieweit beeinträchtigt die Wirtschaftskrise Komori und sein Verkaufsgeschäft in Deutschland?

**Wesseler:** Ebenso wie die bei den deutschen Anbietern, wirkt sich die weltweite Finanzkrise auch auf den Verkauf bei Komori aus. Jedoch ist das in den verschiedenen Regionen sehr unterschiedlich. Darüber hinaus möchten wir darauf hinweisen, dass die Branche zwar mit Problemen durch die äußeren Einflüsse behaftet ist, aber es weiterhin sehr viele gut geführte und organisierte mittelständische Unternehmen

»Viele gut geführte mittelständische Unternehmen erzielen mit solider Arbeit stetig Umsatzzuwächse.«

gibt, die durch ihre solide Arbeit eine kontinuierliche Steigerung ihrer Umsatz-, als auch ihrer Ertragszahlen verzeichnen können. Genau diese Kunden und Interessenten nehmen sich dann auch die Zeit, um sich mit neuen oder ergänzenden Themen und Ansätzen – zum Beispiel im operativen Bereich – auseinanderzusetzen. Diese Ansätze konnten wir auch auf unserer diesjährigen Hausmesse vermerken. Dennoch oder gerade, weil die Nachfrage nach

Druckmaschinen kontinuierlich vorhanden ist, wird die Produktionsstätte in Tsukuba (J) von 33 000 auf 60 000 m<sup>2</sup> erweitert. Das bedeutet ab November 2009 eine deutliche Kapazitätsausweitung.

**DD:** Wie ist die Reaktion deutscher Kunden und Druckmaschinenhersteller auf das nun mit doppelter Schlagkraft angetretene Komori-Verkaufsgeschäft?

**Dirk Teuber:** Durch die größere Marktpräsenz der Hubertus Wesseler GmbH und der Grafitech GmbH im Vertrieb und dem Service ist die Wahrnehmung seitens der Druckindustrie weiter gestiegen. Wie bereits



**Dirk Teuber**

anfangs geschildert, versuchen wir als mittelständisches Unternehmen intensiver auf unsere Kunden und Interessenten einzugehen. Unsere deutschen, aber auch japanischen Wettbewerber hier in Deutschland, haben beobachtet, dass Komori seine Position weiter ausbaut. Dies wird insbesondere durch den Verkauf von drei Komori Lithrone S 40/44 SP, Schön- und Widerdruckmaschinen, in den letzten sechs Monaten sowie die gestiegene Nachfrage nach großformatigen Maschinen (3B) deutlich.

**DD:** Wo wollen Sie sich noch weiterentwickeln, was ist demnächst geplant?

**Teuber:** Das Familienunternehmen Hubertus Wesseler GmbH wird verstärkt – in den Bereichen Druckvorstufe, Druck und Material – am Markt agieren. So werden bei uns vertriebliche Prozesse neu formiert und noch stärker auf die Bedürfnisse der Kunden ausgerichtet. Darüber hinaus wird in Deutschland der Bereich Rollenmaschinen und Wertpapierdruck forciert.

Wir wollen und müssen, gegen den derzeitigen Trend antizyklisch handeln und unseren Vertrieb sowie den Bereich der Technik weiter ausbauen. Aus diesem Grund suchen wir ständig qualifiziertes Fachpersonal.

**Frank Lohmann**



Messer und Verschleißteile für die Druck- und Verpackungsindustrie

**QUALITÄT HAT IMMER EINEN GUTEN NAMEN**

**Bruno Unger GmbH & Co KG**  
 Postfach 4163 • 56148 Boppard  
 Tel.: 06742.8983 0 • Fax: 06742.8983 50

Besuchen Sie uns im Internet:  
[www.unger-messer.de](http://www.unger-messer.de)  
 E-Mail: [webmaster@unger-messer.de](mailto:webmaster@unger-messer.de)

Seit mehr als  
75 Jahren!