

Krisenfest auf Expansionskurs?

Komori mit starken Vertriebspartnern

Bei exportstarken Unternehmen macht sich die wirtschaftliche Krise besonders bemerkbar. Betroffen sind vor allem Lieferanten von grafischen Maschinen. Der japanische Hersteller Komori möchte jedoch an seinen Plänen, die Produktionskapazität ab November 2009 stark zu erweitern, festhalten. Außerdem wurde das Vertriebspotential in Deutschland durch die Etablierung eines zusätzlichen schlagkräftigen Vertriebspartners (die Grafitech GmbH) deutlich erhöht. Die beiden Vertriebspartner im Norden und Osten, die Hubertus Wesseler GmbH, und im Süden, die Grafitech GmbH, gaben der Grafischen Palette einen Situationsbericht.

Grafische Palette: Die Hubertus Wesseler GmbH vertritt Komori nun schon seit 1990 erfolgreich im deutschen Markt. Wie haben sich die Verkäufe verändert, seit Anfang 2009 mit der Grafitech GmbH der Vertrieb im südlichen Teil Deutschlands hinzukam? – man sprach seitens Komori von einem machbaren Marktanteil von 15 % in den kommenden fünf Jahren.

Wolfgang Wesseler: Wie bei unseren deutschen Wettbewerbskollegen wird die Nachfrage, insbesondere nach Druckmaschinen, durch das schwie-

rige wirtschaftliche Umfeld geprägt. Jedoch spiegelt sich genau in dieser Situation unsere Chance wider. Als mittelständischer Komplettanbieter für die grafische Industrie bieten wir unseren Kunden einen Vollservice (Druckvorstufe, Druck und Material) inklusive aller notwendigen Prozesskontrollen an.



Wolfgang Wesseler



Horst Fischer

Selbstverständlich ist auch bei uns eine starke Zurückhaltung im Hinblick auf Druckmaschinen-Investitionen festzustellen. Wir als Wesseler in unseren Vertriebsgebieten NRW, Nord und Teilen Ostdeutschlands konnten diesen Rückgang durch erhöhte Nachfragen und Verkäufe bei 3B-Druckmaschinen, besonders nach der Drupa 2008, mehr als kompensieren.

Horst Fischer (Grafitech): Auch wir sind Komplettanbieter. Eine Verschiebung des Marktes hin zu mehr 3B-Druckmaschinen sehen wir nicht. Nach wie vor werden von Grafitech Maschinen in allen drei Formatberei-

chen verkauft. Und dabei wird die klassische Vierfarben-52er heute immer mehr durch Fünffarbenmaschinen ersetzt. Und auch Lackanwendungen gewinnen immer mehr an Boden.

Grafische Palette: Inwieweit beeinträchtigt die Wirtschaftskrise Komori und sein Verkaufsgeschäft in Deutschland?

Wolfgang Wesseler und Horst Fischer: Ebenso wie 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 konjunkturellen und strukturellen Einflüsse behaftet ist, aber es weiterhin



Dirk Teuber



Helmut Weidmann

viele gut geführte und organisierte mittelständische Unternehmen gibt, die durch ihre solide Arbeit eine kontinuierliche Steigerung ihrer Umsatz-

als auch ihrer Ertragszahlen verzeichnen können. Genau diese Kunden und Interessen nehmen sich dann auch die Zeit, um sich mit neuen oder ergänzenden Themen und Ansätzen – wie im operativen Bereich – auseinanderzusetzen.

Unseren Erkenntnissen gemäß ist die Nachfrage nach Druckmaschinen kontinuierlich vorhanden. Daher wird die Produktionsstätte in Tsukuba (J) von 33 000 auf 60 000 m² erweitert. Das bedeutet ab November 2009 deutlich mehr Kapazität.

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

Dirk Teuber (Wesseler): Durch die größere Marktpräsenz der Grafitech GmbH und der Hubertus Wesseler GmbH im Vertrieb und dem Service ist die Wahrnehmung seitens der Druckindustrie weiter gestiegen. Unsere deutschen, aber auch japanischen Wettbewerber hier in Deutschland, haben beobachtet, dass Komori seine Position weiter ausbaut. Dies wird deutlich durch den Verkauf mehrerer Komori Lithrone S 40/44 SP (S/W-Maschinen) in den zurückliegenden Monaten sowie die gestiegene Nachfrage nach 3B-Maschinen.

Helmut Weidmann (Grafitech): Bei Grafitech ist vor allem die vermehrte Nachfrage nach 50/70, also Spica und Lithrone 29, im Fünffarben- und Lack-

Eine neue Komori im Zentrum Dresdens

Die Elbtal Gruppe Druckerei & Kartonagen Kahle GmbH in Dresdens Löbtauer Straße hat sich, um dem wachsenden Druckvolumen im Haus gerecht zu werden, für eine neue Komori Lithrone S 529 HC mit Lackwerk als Zusatzmaschine entschieden. Die Wahl für die Komori-Maschine im Mittel-



V.l.n.r.: Klaus Kahle, Grafitech-Geschäftsführer Peter Reiter, Offsetdruckerin und Produktionsleiterin Christiane Klein und Maik Kahle sehen in der neuen Komori-Druckmaschine einen weiteren Aufschwung.

format wurde getroffen, nachdem man sich fünf Maschinen verschiedener Hersteller angesehen hatte, wie die geschäftsführenden Gesellschafter der Elbtal Gruppe, Klaus und Maik Kahle, der

Grafischen Palette gegenüber ausführten. Mit ausschlaggebend für die Entscheidung war der seit langem bekannte, gute Service der Firma Grafitech in Frankfurt am Main. Sie liefert die Maschine Anfang Oktober und übernimmt deren Betreuung zusammen mit dem Service an den beiden Ryobi-Druckmaschinen im Haus.

Als einzige Lithrone 529 in Deutschland besitzt die Maschine der Elbtal Gruppe einen IR- und einen UV-Trockner, ist also sowohl für Dispersions- als auch für UV-Lack geeignet. Sie kann bis zu 1 mm starke Bedruckstoffe verarbeiten, verfügt über einen vollautomatischen Platteneinzug und wird, wie alle Maschinen bei Elbtal, zur Betriebsdatenerfassung an die BOSsysteme-Software angeschlossen (s. Seite 26 ff.). Da die Elbtal Gruppe mit der neuen Komori einen Formatsprung macht, sind auch weitere Investitionen in ein neues CtP-System und geeignetes Weiterverarbeitungsequipment vonnöten. Macht in der Summe ein Gesamtinvestitionsvolumen von 1,4 Mio. Euro.

Bereich zu nennen. Hilfreich dabei ist, dass Komori hier einen exzellenten Ruf als Maschinenbauer besitzt und die Innovationskraft seitens Komori für die Anwender bei einer Vorführung der Maschine selbst erkennbar ist. Wenn der Drucker erst einmal bei einer Maschi-

nen-Präsentation war, ist das Herstellerland nicht mehr entscheidend – alleine die technischen Innovationen sichern das Überleben der Druckereien.

Hubertus Wesseler
Tel. 0 54 01 / 847-0
Grafitech
Tel. 069 / 95 00 57-50