



Ergänzte Fassung des Beitrages in DRUCK+PAPIER 3/2014, Seiten 4/5

Mit Jumbos in die Preisschlacht

Auch im Rollenoffsetdruck geht die Konkurrenz um Marktanteile zulasten der Beschäftigten | MICHAELA BÖHM

Die Rolle

Der Rollenoffsetdruck gilt als der Gewinner auf dem Druckmarkt. Dorthin wanderten große Aufträge aus dem Tiefdruck, wie zuletzt das Nachrichtenmagazin »Der Spiegel«, das bislang bei den zu Bertelsmann gehörenden Tiefdruckereien Prinovis gedruckt wurde und ab 2015 im Rollenoffsetverfahren bei Mohn Media Mohndruck und Stark Druck hergestellt wird. Die Begründung: »Der Spiegel« wird ab nächstem Jahr nicht mehr montags, sondern samstags erscheinen und bis auf den letzten Drücker noch Veränderungen und Aktualisierungen vornehmen wollen. Das ist mit dem Tiefdruck nicht zu machen. Und so gehen immer mehr Aufträge, die früher vom Tiefdruck abgewickelt wurden, in den Rollenoffsetdruck. Der habe inzwischen industrielle Standards wie beim Tiefdruck erreicht, sagt ein Experte der Studie »Strukturwandel in der Druckindustrie«. Die einstigen Vorteile des Tiefdrucks, etwa hohe Druckqualität und eine Weiterverarbeitung, verlieren an Bedeutung. Weil dem Kunden die Qualität des Rollenoffsetdrucks genügt und weil auch dort immer öfter Weiterverarbeitungskapazitäten aufgebaut werden.

Das Wettrüsten

Was tun Rollenoffsetdruckereien, um sich von der Konkurrenz abzuheben? Sie kaufen neue, schnellere und leistungsfähigere Rotationen. Einer fängt an, andere ziehen nach. Zurzeit sind mehr als ein halbes Dutzend 96-Seiten-Maschinen in Betrieb, jeweils zwei bei Mohn Media Mohndruck in Gütersloh (Bertelsmann) und bei Stark Druck in Pforzheim sowie je eine bei Weiss-Druck in Monschau, Bagel Roto-Offset (TSB) in Unterkaka und Niedermayr in Regensburg. In anderen Unternehmen stehen ebenfalls Druckmaschinen, die für große Umfänge und Auflagen ausgelegt sind, beispielsweise zwei 80-Seiten-Maschinen bei Kraft-Schlötels in Wassenberg, das zur Essener WKS Druckholding gehört. Der Vorteil der High-Volume-Maschinen: Mehr Druckvolumen bei gleichem oder weniger Personal. Der Nachteil: Die Maschinen sind nur rentabel, wenn sie voll ausgelastet sind. Das Wettrüsten der großen deutschen Akzidenzdruckereien habe eine neue Stufe erreicht, schrieb das Fachmagazin »Deutscher Drucker« bereits 2012 in seinem Internetportal. »High Volume-Rotationen seien nicht in jedem Fall der Weisheit letzter Schluss, auch nicht der Königsweg aus einer Krise der Druckerei«, warnte der Maschinenhersteller KBA schon vor sieben Jahren.

Doch immer mehr Akzidenzdrucker wollen die sogenannten Jumbos mit höherer Druckgeschwindigkeit, mehr Automatisierung, kürzeren Rüstzeiten, weniger Personal. Und kämpfen um die Aufträge für die Massenaufgaben. Das bleibt auch den Kunden nicht verborgen. Große Einkaufsgemeinschaften von Unternehmen, die Druckaufträge vergeben, wissen um den Wettlauf der Druckereien und können für sie günstige Preise durchsetzen. Wer

bietet weniger? Dort wird gedruckt. Die Folge: Die Preise fallen. Und das ist ein klarer Hinweis auf ein Überangebot, erklärt einer der Befragten. Im Rollenoffsetmarkt lägen die Überkapazitäten bei 20 bis 25 Prozent. Und die seien »wegen der Disziplinlosigkeit der Marktteilnehmer« entstanden, stellte José Maria Camacho, Chef des niederländischen Druckkonzern Circle Printers, anlässlich der Jahreskonferenz der Paper Relates Industries Marketing Association in Helsinki fest. Das gilt für Europa. Doch auch in Deutschland sieht es nach Ansicht eines befragten Experten nicht anders aus: »Die Überkapazitäten im Markt sind gigantisch, weil ja das Papier volumen kontinuierlich sinkt.« Ein anderer: »Der Markt kannibalisiert sich.«

Die Gefahr

Es besteht die Gefahr, dass Rollenoffsetdruckunternehmen den gleichen Weg nehmen wie Tiefdruckunternehmen. Auch die schafften sich die breiten und leistungsfähigeren Maschinen an und produzierten selbst die Überkapazitäten und den Preisverfall, den sie dann beklagten. Einer der Experten spitzte in der Studie die absehbare Entwicklung im Rollenoffsetdruck wie folgt zu: »Dort wird es eine ähnliche Situation geben, wie sie im Tiefdruck vor zehn, zwölf oder schon vor 15 Jahren eingeläutet wurde. Wo es über die Breite und die Geschwindigkeit ging, und man dann gesagt hat, damit können wir die Kosten senken und einen Teil der Ersparnis an unsere Kunden weitergeben. Aber das hat sich bald erledigt, denn das haben alle gemacht. Die Preise sind in den Keller gegangen, die konnten ihre Maschinen nicht mehr finanzieren, und deshalb ist der Schlott-Konzern ja auch platt, bei voller Auslastung platt gegangen.«

Die Schmutzkonkurrenz

Das sind Unternehmen, denen jedes Mittel recht ist, um ihren Rivalen Aufträge abzufragen. In der Branche des Rollenoffsetdrucks hat die Schmutzkonkurrenz einen Namen: Sie heißt Adam. Die Rollenoffsetdruckerei aus Bruchsal brach auf in den Osten, sicherte sich ein Gelände am Rostocker Flughafen, versprach 85 Millionen Euro zu investieren und 250 Menschen in Lohn zu bringen, kaufte zwei koppelbare 48-Seiten Rollenoffsetmaschinen und feierte 2006 den ersten Spatenstich. Wirtschaftsminister Otto Ebnert (SPD) – heute Ex-Minister und angeklagt wegen Verdachts auf Fördermittelbetrug beim Bau der Rostocker Yachthafenresidenz – freute sich über die Ansiedlung der Großdruckerei und lobte die Standortvorteile von Mecklenburg-Vorpommern, etwa preiswerte Grundstücke, moderates Lohnniveau und gute Förderbedingungen. Je nach Quelle soll Adam zwischen 14 und 20 Millionen Euro staatliche Fördergelder erhalten haben. So gerüstet, warb er der Konkurrenz Kunden ab. »Wir wurden um 75 Prozent



unterboten«, sagt einer, der im Preiswettbewerb gegen Adam verlor.

2013 ging die Großdruckerei im Osten mitsamt dem Bruchsaler Betrieb pleite, die knapp 80 Beschäftigten wurden arbeitslos. Die Fördergelder sind verloren, die Druckmaschinen hat Prinovis für die Tiefdruckerei in Dresden gekauft. Geschäftsführer Walter Adam, der die Schuld für die Insolvenz auf falsche Beratung durch seinen Anwalt und schlechte Druckmaschinen schob, leitet heute die Geschäfte der unter neuem Namen firmierenden Bruchsaler Rollenoffsetdruckerei. »Und macht weiter die Preise kaputt«, schimpft ein Konkurrent. Das Problem: In der Branche gibt es viele Adams. Sie sind nicht tarifgebunden, zahlen niedrige Löhne, wenig oder keine Zuschläge und ordnen lange Arbeitszeiten an.

Ein Geschäftsführer: »Der Preisverfall liegt auch an der angstgetriebenen Dummheit der Marktteilnehmer.«

Wenn er versucht, eine Prognose für die Druckindustrie zu wagen, dann die: »Natürlich wird es in zehn bis 15 Jahren noch Druckerzeugnisse geben, keine Frage. Aber nicht alle Druckereien werden dann noch existieren.« Der Geschäftsführer einer industriellen Offsetdruckerei, der nicht namentlich genannt werden möchte, geht davon aus, dass es weitere Insolvenzen sowie Zusammenschlüsse und Aufkäufe geben wird. Warum? Die Gründe, die er für den Preisverfall verantwortlich macht und die letztlich zu Insolvenzen führen, klingen drastisch: »Es liegt an der Dummheit der Marktteilnehmer.« Jede neue Maschine müsse, so glaubten die Druckunternehmer, voll ausgelastet werden. Also werde rund um die Uhr gedruckt, selbst wenn mit dem Druckauftrag nicht einmal die variablen Kosten gedeckt werden können. »Viele sind geradezu angstgetrieben, die Maschine könne tatsächlich einmal still stehen.« Bevor das passiere, ließe sich manch ein Konkurrent lieber darauf ein, mit dem Preis noch weiter runterzugehen. »Die lernen einfach nichts dazu.« Stattdessen wäre es sinnvoller, sich in der Branche auf reduzierte Produktionszeiten zu verständigen. »Wir brauchen keine Rund-um-die-Uhr-Produktion an sieben Tagen in der Woche.« Warum nicht an fünf Tagen produzieren? Allerdings würde das Modell nur dann funktionieren, wenn sich alle daran hielten. Sobald einer ausschere, verschaffe er sich einen Wettbewerbsvorteil und andere zögen nach. Aber der Manager glaubt nicht daran, dass die Branche dieses Zeichen von Vernunft setzen wird. »Jeder ist sich selbst der nächste und hofft darauf, dass der Konkurrenz das Licht ausgeht.«

Der Preisverfall sei jedoch nicht allein hausgemacht. Der Geschäftsführer kritisiert, dass Unternehmen mit Subventionen in strukturschwache Gebiete gelockt würden und Fördergelder, aber auch die geringen Löhne dort nutzten, um sich mit niedrigen Personalkosten einen Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz zu verschaffen. »Personalkosten liegen in den neuen Bundesländern mehr als 20 Prozent unter denen in den alten. Wer so niedrige Löhne zahlt, für den ist es leicht, sich mit Dumpingpreisen Druckaufträge zu sichern.« Was helfen würde, wäre eine flächendeckende Tarifbindung, sagt der Geschäftsführer des tarifgebundenen Unternehmens. »Besonders die Differenz zwischen Ost- und Westlöhnen ist enorm.« Ein Tarifvertrag würde für Orientierung und Wettbewerbsgleichheit sorgen.

Die Studie »Strukturwandel in der Druckindustrie« wurde vom MMB-Institut für Medien- und Kompetenzforschung durchgeführt und von der gewerkschaftsnahen Hans-Böckler-Stiftung gefördert. Sie kann heruntergeladen werden unter www.druck.verdi.de → Druck → Strukturwandel Druckindustrie.

Chronik des Tiefdrucks

- 1997:** Schließung der Burda-Druckerei, Darmstadt (600 Beschäftigte)
- 2005:** arvato, Axel Springer, Gruner+Jahr gründen den Tiefdruckkonzern Prinovis, dominiert wird Prinovis von Bertelsmann.
- 2008:** Schließung des Prinovis-Werkes in Darmstadt (fast 300 Beschäftigte)
- 2008:** Schließung der Druckerei Metz, Aachen (40)
- 2010:** Schließung von Bauer Druck, Köln (knapp 400)
- April 2011:** Insolvenz der Schlott-Gruppe (nach Prinovis Europas zweitgrößte Tiefdruck-Gruppe) mit Schließung von Broschek in Hamburg (200) und Schlott in Freudenstadt (300)
- Mai 2011:** Ex-Schlott-Manager Rose übernimmt wwk Druck, Landau, Neugründung als Rose Druck
- Juni 2011:** Burda Druck kauft Sebald-Druck (Schlott), Nürnberg
- April 2013:** Schließung von Badenia in Karlsruhe (100)
- April 2014:** Schließung von Prinovis in Itzehoe (fast 1.000)