

VDMA-Interviews

Interview mit Jens Kallfass

Blick nach vorn - die Zukunft von Druck und Papier

Druckindustrie leidet unter Überkapazitäten - Kallfass sieht Branche mittelfristig aber nicht bedroht



Jens Kallfass ist Geschäftsführer der Kallfass Verpackungsmaschinen GmbH. Das Unternehmen aus dem schwäbischen Nürtingen stellt Folienverpackungsmaschinen unter anderem für die Druckindustrie her.

Herr Kallfass, die Druckindustrie hat sich auf der drupa 2012 noch gefeiert. Dennoch bleiben bei vielen Unternehmen die Folgeaufträge aus. Einige suchen nach neuen Geschäftsfeldern, Ihrem, zum Beispiel. Finden Sie das bedrohlich?

Jens Kallfass: Die Druckindustrie ist eine strauchelnde Industrie. Die Dynamik ist gebremst. Daher wollen viele aus der Druckindustrie heraus. Das spüren wir selbstverständlich auch. Aber die veränderte Situation eröffnet uns auch Chancen. Ich nenne ein Beispiel: Wir liefern seit zwei Jahren Verpackungsmaschinen für einen schweizerischen Hersteller von Förder- und Verarbeitungssystemen für die Druckindustrie, vor allem für Zeitungstapel. Dieser Kunde will nun angesichts der Schwäche auf dem Zeitungsmarkt in andere Märkte gehen. Dorthin folgen wir ihm einfach. Auf diese Weise erschließt uns dieser Kunde auch ganz neue regionale Märkte. Durch ihn verkaufen wir unsere Maschinen jetzt beispielsweise auch nach Singapur. Das ist für alle Seiten ein Geben und Nehmen.

Welche Zukunft hat die Druckindustrie?

Kallfass: Druckmaschinen wird es immer geben. Aber die Märkte sind heute mit ihnen vollgestopft. Es gibt überall Überkapazitäten, gerade hier in Deutschland. Die Druckmaschinenbauer haben über Jahre viel zu viele Kapazitäten geschaffen und sie dann nicht heruntergefahren, als die Nachfrage zurückging. Aus einer solchen Situation führen nur zwei Wege heraus: Entweder man wird kleiner oder man verkauft mehr. Sonst verschwindet man früher oder später ganz vom Markt.

Also wird die Menge an Print-Produkten kleiner?

Kallfass: Insgesamt wird die Menge an Druckprodukten wohl schrumpfen. Das liegt nicht nur am Rückgang bei den gedruckten Zeitungen. Das liegt auch daran, dass mit dem Digitaldruck

eine Technik verfügbar ist, mit der auch kleine Auflagen schnell und kostengünstig gedruckt werden können. Wenn wir früher eine Produkt-Broschüre drucken ließen, wurde es in der Druckerei relativ billiger, je höher die Stückzahl war. Da druckten wir 2.000 Broschüren, weil es relativ günstiger war als 500 Stück. Gebraucht haben wir aber nur 600 und 1.400 Exemplare konnten wir später wegwerfen, weil sie inzwischen überholt waren. Heute drucken wir gerade so viel, wie wir brauchen. Der Digitaldruck bringt uns also auch ökologisch weiter.

Kallfass macht etwa ein Viertel seines Umsatzes mit der Druckindustrie, ist aber auch in anderen Bereichen aktiv. Werden Sie den Druckanteil verkleinern?

Kallfass: Der Anteil des Druckbereichs lag nie über 30 Prozent. Meist pendelt er sich irgendwo zwischen 20 und 25 Prozent ein. Wir beliefern nach wie vor den kleinen Drucker um die Ecke ebenso wie Große. Auch gibt es durchaus noch neue Märkte. In Kolumbien etwa oder in Indien oder Nigeria, da ist noch Musik drin. In Indien gibt es anders als im Westen noch einen großen Zeitungsmarkt. Unsere Maschinen stehen beispielsweise auch bei der „Times of India“. Aus diesen Gründen haben wir nicht die Absicht, uns im Druckbereich zu verkleinern. Das liegt aber auch an unserer Überzeugung, dass die Fokussierung auf einen Geschäftsbereich längerfristig nicht vernünftig ist.

Wir schauen nicht auf einzelne Verpackungsmaschinenmärkte, sondern wir fragen uns ständig, welche Maschinen der Markt braucht. Wir wollen systematisch alle Lücken im Produktportfolio schließen. Insofern verstehen wir uns auch nicht als Spezialisten für einen bestimmten Verpackungszweck, und das macht uns flexibel.

Aus welchen Branchen kommt denn zurzeit neue Nachfrage?

Kallfass: Unsere Kunden kommen aus allen Bereichen. Neuerdings verpacken wir auch für mehrere Anbieter von Geräten der Consumer-Electronic. Unsere Maschinen stehen in China, dort, wo diese Anbieter fertigen lassen. Bis vor kurzem wurden die Kartons mit den Endgeräten dort noch per Hand in Folie gepackt. Jetzt geht es zehn Mal schneller und ist außerdem billiger. Dadurch kann mehr produziert werden, und die Umsätze steigen. Chinesische Konkurrenz haben wir nicht zu befürchten, jedenfalls noch nicht. Denn noch können die Chinesen die Qualität nicht liefern, wie wir es können. Die exakte Lage der Schweißnaht, die Geradlinigkeit der Kanten, das sind Kriterien, die unsere Maschinen voll und ganz erfüllen. Hinzu kommt noch die hohe technische Verfügbarkeit unserer Anlagen, die nahe an die Hundertprozent-Marke herankommt. Da kommt heute noch kein chinesischer Anbieter heran.

Die Chinesen haben sich in ihrem neuen Fünf-Jahres-Plan technische Innovationen vorgenommen, vor allem im Maschinenbau. Beunruhigt Sie das nicht?

Kallfass: Die Chinesen haben lange damit gewartet. Dadurch haben sie Geld gespart, denn Investitionen in Forschung und Entwicklung sind teuer. Mit dem gesparten Geld gehen sie jetzt überall auf der Welt einkaufen. Sie kaufen sich Know-how. Das ist klug. Sie haben in Deutschland schon den ein- oder anderen Maschinenbauer übernommen. Warum sollten sie nicht auch an einem Druckmaschinenbauer interessiert sein?

Auf einen Blick

Kallfass ist ein familiengeführtes, mittelständisches Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern. Produziert wird am Firmensitz in Nürtingen. Jens Kallfass führt die Firma in der zweiten Generation. Seine beiden Brüder Heiko und Lars arbeiten im Vertrieb. Nach einem durch die Finanzkrise 2009 ausgelösten wirtschaftlichen Einbruch erwartet Kallfass 2012 wieder einen Umsatz zwischen 15 und 16 Millionen Euro.

Kontakt Daten VDMA

Fachverband Druck- und Papiertechnik

Dr. Markus Heering

Lyoner Str. 18, D-60528 Frankfurt/Main

Tel. + 49 69 6603 1451, Fax + 49 69 6603 2451