

Das Jahr 1994 im Blickpunkt

Optimismus für eine Konjunktur-Wende in 1994 – Wachstum setzt aber Flexibilität, Tatkraft und Bescheidenheit voraus

DD befragte Persönlichkeiten der Druck- und Zulieferindustrie

Ein enorm schwieriges Wirtschaftsjahr – viele sagen, das schwierigste Rezessionsjahr der Nachkriegszeit – liegt hinter uns. Deutschland war durch die Vereinigung zuletzt in den weltweiten Rezessions-Strudel hineingezogen worden. Denn eine expansive Finanzpolitik hatte eine Verlängerung der guten Konjunkturphase bewirkt, welche die Sozialpartner 1991/92 aber zu folgenschweren Fehlentscheidungen veranlaßte: Zu hoher Lohnanstieg und weitere Arbeitszeitverkürzungen in einer Zeit, in der eigentlich schon kein Verteilungsspielraum mehr vorhanden war. Zur Konjunkturkrise kam die Strukturkrise der deutschen Wirtschaft.

Im Jahr 1993 mußten unsere Wirtschafts- und Arbeitsmärkte die falschen Signale bitter bezahlen: Das Bruttosozialprodukt sank erheblich, die Arbeitslosenquote erreichte eine neue Rekordmarke, die Inflationsrate lag hoch – kein Wunder, daß die Stimmung auf den Tiefpunkt sank. Am Jahresende sehen die Prognosen für 1994 wieder etwas freundlicher aus. Einige Wirtschaftsinsti-

te sehen das Ausklingen der Rezession, verbesserte Exportchancen in einigen Märkten und eine (langsame) Konjunkturerholung. Doch dies ist nicht gleichzusetzen mit der Schaffung neuer Arbeitsplätze, hier brauchen wir neue Ansätze in der Politik und bei den Sozialpartnern neue Horizonte, sprich flexiblere Manteltarife.

Die Unternehmen der Druckindustrie erwartet erneut ein schwieriges Jahr, das von Unternehmern, Führungskräften und Mitarbeitern gleichermaßen Mut, Kreativität und Tatkraft für eine Neuorientierung und Neupositionierung erfordern wird.

Zum Jahreswechsel 1993/94 bat Deutscher Drucker wieder eine Reihe namhafter Persönlichkeiten der Druckindustrie und der Zulieferindustrie um ihre Einschätzung der aktuellen Lage und Formulierung ihrer Erwartungen, Hoffnungen und Wünsche für das Jahr 1994. Ihre Statements veröffentlichen wir – nach den Stellungnahmen der Tarifpartner – wieder in alphabetischer Reihenfolge.

HANS-OTTO REPPEKUS

Ein kritisches Jahr

Die Druckindustrie befindet sich in dem Sog der tiefen Konjunktur- und Kostenkrise, die die deutsche Wirtschaft erfaßt hat. 1993 war ein schwaches, ein kritisches Jahr für die



Hans-Otto Reppekus, Präsident des Bundesverbandes Druck e.V., Wiesbaden

Druckindustrie. Und 1994 wird es nicht bergauf gehen. Denn eine Besserung unserer Situation wird erst eintreten, wenn sich die Industrie und die gesamte deutsche Wirtschaft erholen. Doch damit ist in absehbarer Zeit nicht zu rechnen. 1994 ist daher weiter Krisenmanagement angesagt. Wir dürfen unsere Betriebe nicht mit weiter steigenden Kosten belasten und belasten lassen. Neben gezielten Personaleinsparungen gilt es, organisatorische Mängel und ineffiziente Strukturen zu beseitigen. Die Personalkosten sind in der Vergangenheit zu stark gestiegen. Das darf nicht so weitergehen. Die Talsohle ist noch nicht durchschritten. Es ist unverantwortlich, daß gerade in dieser Phase von der IG Medien ein Forderungspaket für einen neuen Manteltarifvertrag vorgelegt wird, das in Vergangenheit und Gegenwart seinesgleichen sucht. Ich fordere die IG Medien auf, sich zu besinnen: Im Interesse der Betriebe und im Interesse der Arbeitsplätze müssen diese Forderungen zurückgenommen wer-

den. Die Tarifpolitik darf nicht zum Totengräber der deutschen Druckbetriebe werden.

DETLEF HENSCHKE

Am Scheideweg

Der Tiefpunkt des konjunkturellen Niedergangs scheint erreicht, auch in der Druckindustrie. Doch wann und mit welcher Stärke ein Aufschwung einsetzt, steht in den Sternen. Nur soviel scheint sicher: 1994 werden noch mehr Menschen ihre Arbeit verlieren, selbst wenn die Konjunktur wieder anspringt. Diese soziale Katastrophe zu überwinden, ist der wichtigste Auftrag von Politik, Wirtschaft und Tarifvertragsparteien. Dabei können wir gar nicht eindringlich genug vor dem Holzweg warnen, das Heil in einer gleichsam panikartigen Kostensenkung zu Lasten der Armen zu suchen; sie würde die Nachfrage noch mehr strangulieren, ohne daß Aussicht auf Besserung bestünde. Das derzeitige Konjunktur-Tief ist Folge einer Absatz-, nicht einer Kostenkrise.

Vor allem ist es dringend geboten, mit Hilfe staatlicher Beschäftigungspolitik, tarifvertraglicher und betrieblicher Arbeitszeitverkürzung, steuerrechtlichen und sozialversicherungsrechtlichen Flankenschutzes die Beschäftigten vor Entlassung zu schützen



Detlef Henschke, Vorsitzender der Industriegewerkschaft Medien, Stuttgart

und denen, die bereits arbeitslos sind, die Chance der Rückkehr in die Arbeitswelt zu verschaffen. Der Vorschlag weiterer Arbeitszeitverkürzung schließt alle Wege ein, vom Vorziehen der 35-Stunden-Woche, über betriebliche Lösungen bis zur Förderung der Teilzeitarbeit. Ein Solidarpakt, der diesen Namen auch verdient, ist überfällig.

HANS R. BIESSMANN

Aktiv die Zukunft mitgestalten

Zum Jahreswechsel zeigen die Konjunkturdaten noch immer keine Anzeichen einer positiven Trendwende. Die Krise verstärkt naturgemäß den Konkurrenzkampf. Viele Unternehmen haben die Rezession zur Strafung der Unternehmensorganisation genutzt, um gerade jetzt Innovationen schneller umsetzen zu können. Dies gilt vor allem für die Computerisierung betrieblicher Abläufe und Fertigungsschritte. Die derzeitige Lage stellt außergewöhnliche Forderungen an alle, Unternehmer, Führungskräfte und Mitarbeiter müssen sich diesen flexibel stellen. Es gilt, Schritt zu halten am Markt. Auch nach einem Aufschwung wird nichts mehr so sein, wie es einmal war. Die Integration der osteuropäischen Volkswirtschaften verschärfen die Probleme bei uns zusätzlich, d.h., wir haben Hongkong vor der Haustüre.

Der Führungskräfte-Verband wird die neue Situation der Branche deutlicher reflektieren müssen. Wir werden künftig mehr sein als ein Zusammenschluß Verantwortung tragender Druckfachleute, denn wir müssen erkennen, daß wir im Rahmen von »Multimedia« nur ein Teil – wenn auch ein wichtiger – der Kommunikationsindustrie sind. Die Indizien dafür wurden während der in diesem Jahr durchgeführten überregionalen Großveranstaltungen der verschiedenen FDI-Landesverbände und -Bezirke unmißverständlich aufgezeigt. Alle Führungskräfte-

Mitglieder sollten die hier vermittelten Signale und Trends aufnehmen, sich ein eigenes Bild machen, um die weiteren Entwicklungen unserer Branche aktiv mitgestalten zu können.

Für das kommende Jahr ist mit einer Fortsetzung der rezessiven wirtschaftlichen Entwicklungen zu rechnen. Dämpfende Ein-



Hans R. Bießmann, Bundesvorsitzender des Fachverbandes Führungskräfte der Druckindustrie und Informationsverarbeitung e.V. (FDI), Darmstadt

flußfaktoren, wie z.B. Marktsättigung bei den Printmedien, die weitere Erhöhung der Portogebühren für Drucksachen und die Erfolge der Elektronik-Medien, werden unsere konjunkturabhängige Druckbranche 1994 nicht positiv beeinflussen. Die aktive Mitarbeit in unserem Fachverband bietet den Führungskräften eine gute Plattform, um aktuell über alle Markt- und Technologie-Entwicklungen informiert zu sein, um damit persönlich und unternehmensbezogen zukunftsgerichtet reagieren zu können.

THOMAS BITTNER

Technologischer Vorsprung sichert Zukunftsmärkte

Als internationaler Hersteller von Offsetdruckplatten, grafischen Filmen und Systemen für die Druckvorstufe – mit Produktionsstätten in Deutschland, Japan und den USA – hat Polychrome nicht nur eine gute Ausgangsposition, sondern mit der Muttergesellschaft DIC als weltgrößter Anbieter von grafischen Verbrauchsmaterialien auch eine starke Rückhand. Diese Ausgangsposition war 1993 und wird auch 1994 extrem wichtig sein, weil die weltweite Rezession, die nach unserer Meinung bis Ende 1994 anhalten wird, auch die Druckindustrie und mit ihr die Zulieferunternehmen erfaßt hat. Doch trotz Rezession konnte Polychrome im vergangenen Jahr sein Offsetplattengeschäft weiter ausbauen. Der Kunde war allerdings in der glücklichen Lage, die Überkapazitäten



Thomas Bittner, Präsident und Chief Operating Officer Polychrome Corporation

am Plattenmarkt preislich zu seinem Vorteil zu nutzen. Wir sind überzeugt, daß der Film, trotz Computer-to-Plate, seine Rolle als überzeugendes Speichermedium in der grafischen Industrie noch über Jahre behaupten wird. Als Systemanbieter für Pre-Press sieht sich Polychrome in der Pflicht der Anwender und legt mit dem Erwerb von Chemco im Jahre 1993 den Betrieben ein komplettes Filmangebot vor, das den gesamten grafischen Bereich abdeckt. Die technologische Entwicklung bestätigt auch den von Polychrome erkannten Trend des Übergangs von analogen zu digitalen Techniken in der Druckvorstufe. Mit CTX bietet Polychrome ein neues System, mit dem die Druckindustrie diese Phase meistern und zugleich im digitalen Bereich bestehen kann. Die Möglichkeiten von CTX bei Computer-to-Plate und das weitere Spektrum der Belichtungs- und Einsatzmöglichkeiten hat Polychrome auf den großen Fachmessen des Jahres 1993 nachgewiesen.

PETER U. BLUM

»Silberstreifen am Horizont« wird noch blaß bleiben

Die Weltwirtschaft zeigt sich bereits im dritten Jahr in Folge in einer sehr schwachen Verfassung. Rückläufige Wirtschaftsentwicklungen wurden nacheinander aus immer neuen Ländern gemeldet. Regionalphasenverschoben, so wie diese Rezession sich weltweit ausbreitete, zeichnet sich jetzt eine leichte Trendwende ab. In den USA hält die konjunkturelle Erholung an, in Japan scheint der Tiefpunkt des Abschwungs erreicht zu sein und in Europa gibt es Anzeichen für eine abgemessene Talfahrt.

Eng mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verknüpft ist die Entwicklung der Druckindustrie. Daher konnte auch diese Branche sich dem rezessiven Umfeld nicht entziehen. Unterschiedlich ist allerdings die Ausprägung in den verschiedenen Arbeitsgebieten. In Deutschland beispielsweise war das Produktionsvolumen Druckerzeugnisse im 1. Halbjahr 1993 um -3,0% (preisbereinigt) niedriger als in der entsprechenden Vorjahresperiode. Der Teilbereich »Zeitungen« konnte hingegen im gleichen Zeitraum einen Zuwachs von 3,8% (preisbereinigt) verzeichnen. Auch die sich fortsetzenden technologiebezogenen Substitutionseffekte hin zum Offsetdruck, und hier besonders zu den technologisch anspruchsvollen Produkten, wirken sich unternehmensbezogen unterschiedlich aus. Hoechst ist seit vielen Jahren einer der wichtigsten Zulieferer für die Druckindustrie, die Geschäftseinheit »Business Unit Druck« ist bekanntermaßen der führende westeuropäische Anbieter von Offsetdruckplatten. Von daher sind natürlich auch wir von allen belastenden wirtschaftlichen Entwicklungen in dieser Branche direkt betroffen. Doch das wirtschaftliche Umfeld ist nur ein Faktor für die Geschäftsentwicklung eines Unternehmens. Mindestens gleichbedeutend sind Faktoren wie qualitativ hochwertige und zuverlässige Produkte, ein den Kundenanforderungen entsprechendes

Leistungsangebot sowie problemorientierte Investitionen in die Zukunft. Bei Investitionen in die Zukunft denken wir sowohl an technologische wie auch ökologische Aspekte, und wir glauben, daß wir hier mit unserem »Pressmatch Dry« wieder einmal Zeichen setzen konnten. Sicher hat unsere Zielsetzung, durch partnerschaftliche Zu-



Peter U. Blum, Leiter der Business Unit Druck der Hoechst AG, Wiesbaden

sammenarbeit die wirklichen Kundenanforderungen zu erfüllen, dazu geführt, daß wir trotz der schwierigen Rahmenbedingungen mit dem Geschäftsjahr 1993 insgesamt wieder durchaus zufrieden sein können.

Der vielzitierte »Silberstreifen am Horizont« wird, bezogen auf die Weltwirtschaft, im Jahr 1994 wohl noch sehr blaß bleiben. Dabei werden die regionalen Unterschiede nicht unerheblich sein. Wir sind aber zuversichtlich, daß er sich für die »Business Unit Druck« der Hoechst AG aufgrund der konsequenten Ausrichtung auf die Zufriedenheit ihrer Kunden intensiver abzeichnen wird.

DIPL.-KFM. LUTZ BOEDER

Den Kreislaufgedanken bereits in hohem Maße verwirklicht

Nach der positiven Entwicklung bis zum Jahre 1991 wurde die Papier, Pappe und Kunststoffe verarbeitende Industrie der Bundesrepublik Deutschland 1992 und 1993 von der allgemeinen konjunkturellen Rezession geprägt. Hinzu kamen für die Verpackungshersteller die Einsparungen aufgrund der Verpackungsverordnung. Beide Einflüsse zusammen haben dazu geführt, daß Produktion und Umsätze in den zurückliegenden zwei Jahren zurückgegangen sind. Es ist nicht ausgeschlossen, daß es noch einige Monate dauern wird, bis die Industrie die Talsohle verläßt. Mit einem weiteren Rückgang der Auftragseingänge wird indessen nicht gerechnet. Selbst wenn es 1994 noch kein nennenswertes gesamtwirtschaftliches Wachstum geben sollte, so werden doch die weitgehend abgebauten Lager der Kunden zu Neu- und Nachbestellungen führen. Auch die Umstellungen aufgrund der Verpackungsverordnung werden im kommenden Jahr weitgehend abgeschlossen sein, so daß der Attentismus der Verpackungsanwender wieder von einer normalen Ordertätigkeit abgelöst wird. Im internationalen Wettbewerb werden sich die deutschen Hersteller von Papier- und Pappwaren sowie Kunststoffern gut behaupten, weil die Betriebe mit modernster Technik ausgestattet



Dipl.-Kfm. Lutz Boeder, Präsident des Hauptverbandes der Papier, Pappe und Kunststoffe verarbeitenden Industrie e.V. (HPV), Frankfurt/Main

sind und die dominierende mittelständische Struktur ein hohes Maß an Flexibilität gewährleistet, um den immer kurzfristiger werdenden Dispositionen der Kunden und den schnell wechselnden Produktanforderungen Rechnung zu tragen. Schließlich genießen Papier, Karton und Pappwaren unter dem immer wichtiger werdenden ökologischen Aspekt bei den Verbrauchern eine hohe Wertschätzung, weil hier der Kreislaufgedanke, wie er von dem in Vorbereitung befindlichen Kreislaufwirtschaftsgesetz gefordert wird, bereits in hohem Maße verwirklicht ist.

DR. H.-B. BOLZA-SCHÜNEMANN

Einige Signale für eine Trendwende zum Besseren

Leider ist eine grundlegende Erholung der internationalen Druckmaschinenkonjunktur bislang nicht eingetreten. Aber das Ende der Rezession in Großbritannien und den USA signalisiert eine Trendwende zum Besseren. Noch ist die Lage unserer Branche durch Kurzarbeit bei einigen Herstellern, Personalabbau, scharfen Preiswettbewerb und starken Druck zur Kosteneinsparung gekennzeichnet. Der schon seit Ende 1990 anhaltende Nachfragerückgang im Seriengeschäft mit Bogen- und Rollenrotationsmaschinen für den Akzidenzdruck hat 1993 auch den Zeitungsmaschinenbau erfaßt. Insgesamt wurden zu wenig Neuaufträge bei unbefriedigenden Preisen vergeben. Dennoch konnte *Koenig & Bauer* wieder eine Reihe von Zeitungsmaschinen ins In- und Ausland verkaufen. Die auf hohe Farbflexibilität und weniger komplexe Maschinenteknik ausgerichtete Achterturm-Bauweise findet immer mehr Anhänger. Es müssen aber auch vier verkaufte Flexo-Zeitungsrotationen für US-amerikanische Zeitungsverlage erwähnt werden. Der Auftrags-eingang bei unserer Tochtergesellschaft *Albert-Frankenthal AG* bei Akzidenz-, Rollenoffset- und Publikations-Rollen-tiefdruckmaschinen litt unter der Nachfrageschwäche. Bei unserer sächsischen Tochter *KBA-Planeta AG* konnte nach der Umstrukturierung zu einem marktwirtschaftlich ausgerichteten Unternehmen der geplante Umsatz nahezu realisiert werden.

Weiterentwickelte Maschinentypen wie die neue »Varimat«-Großformat-Serie mit hohem Automatisierungsgrad und – als erstes Synergieprodukt zwischen Würzburg und Raabeul – die »Rapida 104 CX« für den Hochleistungs-Kartonagendruck – wurden erfolgreich in den Markt eingeführt. Dabei erwies

sich die IPEX 93 in Birmingham als nützliches Schaufenster. Erfreulich sind auch die Fortschritte von Planeta bei der Gewinnung neuer Märkte in Westeuropa, Lateinamerika und Fernost, zu erwähnen ist ein Großauftrag für zwölf »KBA-Rapida-104«-Maschinen aus der Volksrepublik China. *Technisch* hat sich 1993 der Trend zur weitergehenden Automatisierung, Rüstzeitverkürzung und Bedienungserleichterung bei Bogen- und Rollenrotationsmaschinen fortgesetzt. KBA hat hier in allen Produktbereichen Neuentwicklungen vorgestellt. Zwei Beispiele unter vielen sind das elektronische Inline-Bogeninspektionssystem »KBA Quality Check« und eine Einrichtung für den halbautomatischen Plattenwechsel an Bogenoffsetmaschinen.

Im Rekord-Wahljahr 1994 erwarten wir in der Bundesrepublik Deutschland und in den meisten Ländern Westeuropas ein gewisses Anspringen der Konjunktur. Der Absatz moderner Technik auf den Märkten Osteuropas wird durch Finanzierungsprobleme wei-



Dr. Hans-B. Bolza-Schünemann, Vorstandsvorsitzender der Koenig & Bauer AG, Würzburg

terhin schwierig bleiben. Wir rechnen neben einem verhaltenen Wachstum in den USA mit verbesserten Marktaussichten in Lateinamerika und einem weiter zunehmenden Bedarf in den wachstumsstarken Ländern Südostasiens, insbesondere in der Volksrepublik China.

DR.-ING. PETER BRÜTT

Trotz schwieriger Konjunkturlage mit Optimismus in die Zukunft

Die weltweit schwache Nachfrage nach Investitionsgütern belastet bereits seit drei Jahren die Druckmaschinenbranche. Der global verschärfte Wettbewerb führte zu einem starken Preisverfall. Auch für *MAN Roland* steht das Geschäftsjahr 1993/94 bisher im Zeichen der hartnäckigen Rezession in nahezu allen westeuropäischen Ländern, vor allem in der Bundesrepublik Deutschland. Der sich stabilisierende Aufschwung in den USA und die Verkaufserfolge in Ländern Südostasiens und in Australien konnte den Nachfrageausfall in Westeuropa, außer Großbritannien, bisher nicht kompensieren. Über zwei Drittel der Bestellungen für Druckmaschinen von *MAN Roland* kommen aus Ländern, für die sich die Konjunkturbelebung wohl in die zweite Hälfte 1994 verzögert. Allerdings hat sich durch die Rezession ein beachtlicher Nachholbedarf an moderner Maschinenteknologie aufgebaut. So sind in Westeuropa über 30% der Illustrationsdruckmaschinen älter als acht Jahre und in Nordamerika gibt es noch immer



Dr.-Ing. Peter Brütt, Vorsitzender des Vorstandes der MAN Roland Druckmaschinen AG, Offenbach/Augsburg

einen erheblichen Bestand an Zeitungs-Hochdruckrotationen. Der Bedarf ist also da, er wird sich leider langsamer als erhofft ins Geschäft umsetzen. Um für den Konjunkturaufschwung rechtzeitig gerüstet zu sein, haben wir eine grundlegende Neuordnung unserer Produktprogramme sowie der Ablauf- und Organisationsstrukturen forciert. Wir sehen uns mit unseren neuen Maschinenbaureihen in einer vorteilhaften Wettbewerbsposition, sowohl für die nahe als auch für die entfernte Zukunft.

Im letzten Jahr hat *MAN Roland* ihre Marktposition weltweit gut behauptet und in einigen Teilgebieten sogar ausgebaut. Im Bogenbereich hat dazu die »Roland 700« entscheidend beigetragen, von der »Roland 300« erhoffen wir uns denselben Erfolg. Im Rollenoffset hat die neue Zeitungs- und Semi-commercial-Baureihe *GEOMAN* kurz nach ihrer Einführung mit 20 verkauften Anlagen bewiesen, daß sie eine ähnlich weltweit nachgefragte Typenreihe wie die *UNIMAN* werden kann. Im Illustrationsdruck haben wir mit der neu entwickelten *ROTOMAN M* ein weiteres Modell für den 16-Seiten-Bereich geschaffen, das der zunehmenden Nachfrage im Höchstgeschwindigkeitsbereich Rechnung trägt.

Die Bundesrepublik Deutschland wird nach dieser Rezession nicht mehr derselbe Industriestandort sein können. Wer sich nicht rechtzeitig angepaßt und einen neuen Geist in sein Unternehmen hineingetragen hat, wird im weltweiten Wettbewerb zurückfallen. Wir sind mit hohem Einsatz und viel Engagement bemüht, uns auf die Zukunft vorzubereiten. Dieser Prozeß ist noch nicht beendet, aber die bisherigen Ergebnisse ermutigen uns, konsequent auf unserem Weg weiterzugehen. Deshalb blicken wir trotz der wohl auch im Jahr 1994 weiterhin schwierigen Konjunkturlage mit Optimismus in die Zukunft. Wir sind überzeugt, daß die deutschen Unternehmen der Druckindustrie auch langfristig als Partner der grafischen Branche weltweit die technologische Entwicklung der Printmedien entscheidend mitgestalten werden. *MAN Roland* wollen wir dabei natürlich ganz vorne sehen.

DIPL.-KFM. HANS FRANZ

Den »kontinuierlichen Verbesserungsprozeß« starten

Im vergangenen Jahr 1993 hatte ich wiederholt die Gelegenheit, bei Veranstaltungen von Verbandsorganisationen unserer Branche in Deutschland und Österreich über »po-



Dipl.-Kfm. Hans Franz, Direktor des Instituts für rationale Unternehmensführung in der Druckindustrie (IRD), Frankfurt/Main

sitives Führen in schwierigen Zeiten« zu sprechen. Die dazu vorgetragenen Überlegungen wurden als IRD-Kurzbericht veröffentlicht. Grundgedanken zum positiven Führen waren auch im DD-Kommentar vom 4. November (Nr. 41/93, S. w8) enthalten. Die Überschrift: »Zeigen auch Sie Bereitschaft zu neuen Denksätzen«. Darauf hat mir Ende November der Geschäftsführer einer größeren Offsetdruckerei geschrieben; ich zitiere daraus: »Wie Sie richtig schreiben, geht es nicht ohne die richtige Strategie und deren konsequente Umsetzung. Wir haben die Krise als Chance genutzt und mit dem Begriff »Ordnung im Unternehmen« zu überdurchschnittlichem Erfolg gefunden. Erfolg durch Motivations-Management – so oder ähnlich könnte man unseren Weg beschreiben.«

Auf dem Weg durch das schwierige Jahr 1993 hat unser Institut die Mitgliedsfirmen in besonderer Weise unterstützt. Da nach meiner Meinung keine kurzfristigen Änderungen der Rahmenbedingungen zu erwarten sind, muß dieser Weg weiter beschritten werden. Dabei werden den Betrieben durch vielfältige Arbeitshilfen die methodischen Möglichkeiten des »kontinuierlichen Verbesserungsprozesses« (KPV, abgeleitet aus dem japanischen *KAIZEN*) anwendungsgerecht vermittelt. Wir sehen darin einen entscheidenden Beitrag zur Kostenminimierung und Leistungssicherung.

Die »KPV-Initiative« des IRD wird mit der Fachveranstaltung Unternehmensführung im Rahmen der IRD-Jahrestagung Anfang Februar 1994 in Bern gestartet. Sie ist Teil des neuen IRD-Modells der kundenorientierten Fertigungsorganisation, das ebenfalls bei dieser Tagung in Bern vorgestellt wird.

KLAUS FUTTERER

Wegweisende Neuerungen in allen Produktbereichen

Durch sorgfältige Beobachtung der Märkte war es *Müller Martini* möglich, sich rechtzeitig auf konjunkturelle Veränderungen im Bestellverhalten seiner Kunden einzustellen. Krisenzeiten spornen zu besonderen Leistungen an. *Müller Martini* brachte 1993 wegweisende Neuerungen in allen vier Produktbereichen auf den Markt. Dadurch und aufgrund der Tatsache, daß *Müller Martini* das weltweit breiteste Angebotsspektrum an Sammelheft- und Klebebindemaschinen hat, hält sich ein Auftragsrückgang speziell bei mittleren und großen Anlagen in Grenzen.

Die Markteinführung des neuen Mittelklasse-Sammelhefters Modell »Prima« ist erfolgreich; die innovative Entwicklung der neuen Hochleistungs-Sammelheftmaschine Modell »Ultra« mit einer Leistung von 40 000 Expl./h findet sehr großes Interesse. Neue Einstell- und Kontrollsysteme an Zusammentrag-, Klebebinde- und Schneidemaschinen entsprechen vollumfänglich den Anforderungen der anspruchsvollen und kostenbewußten Kundschaft. Durch die Übernahme des größten Herstellers von Zeitungsversandanlagen in den USA, der Firma *GMA*, und die daraus in der Zwischenzeit resultierenden Synergien konnte *Müller Martini* im Zeitungsversand weiter planmäßig ausbauen und auch in diesem Bereich mit der breitesten Leistungspalette alle Marktanforderungen abdecken. Im Bereich der Formulardruckmaschinen wurde 1993 die erste selbststellende Druckmaschine Modell »Concept« von *Müller Martini* vorgestellt.

Nachdem Zeitungsdruckereien und Tiefdruckunternehmen trotz der noch an-



Klaus Futterer, Geschäftsführer der Müller Martini GmbH, Ostfildern

haltenden Rezession ihre Investitionsprogramme realisieren, die Wirtschaft im Osten Deutschlands – und damit auch die grafische Industrie – langsam beginnt Fuß zu fassen, rechnet *Müller Martini* in 1994 mit einem zwar nicht leichten, aber doch befriedigenden Jahr.

DR. NORBERT GANGL

Die Rezession hat den Wettbewerb in Europa verschärft

Die Nachfrageabschwächung hat das ganze Jahr 1993 angehalten. Die führenden Industrienationen, insbesondere Deutschland und Japan, müssen sich einer Rezessionskur unterziehen. 1994 müssen wir davon ausgehen, daß sich die globale Nachfrage noch nicht nachhaltig erholen wird, wengleich die beginnende wirtschaftliche Belebung in Großbritannien, in den USA sowie die immer noch relativ lebendige Wirtschaftszone Fernost mit China bereits positive Vorzeichen setzt. *Stahl* hat sich flexibel auf die wirtschaftlich schwierigen Umstände eingestellt. Spätestens in der zweiten Hälfte 1994 rechnen wir damit, daß sich der Stahl-Umsatz zumindest leicht belebt und wir damit 1994 ein Plus gegenüber 1993 erzielen werden. *Stahl* hat auch 1993 die Investitionen in Neu- und Weiterentwicklungen nicht zurückgenommen. Im Gegenteil, wir haben uns besonders angestrengt, gerade in einer wirtschaftlich

schwierigen Zeit technisch aufzurüsten und den Sprung zum Systemanbieter mit dem neuen Stahl-Sammelhefter *ST 100* zu ermöglichen. Diese Maßnahmen haben es uns erlaubt, die Auswirkungen der weltweiten Nachfrageabschwächung 1992/93 abzufedern. Die Umsetzung und Einführung moderner Technologie hat der Markt honoriert. Dies bestätigten uns 1993 z.B. die IPEX in Birmingham, die *GraphExpo* in Chicago sowie die »Stahl-Open-House« durch hervorragende Verkaufserfolge. Neben einem sehr breiten, am Kundennutzen ausgerichteten Stahl-Programm für Falzen, Sammelheften und Buchbinden, sind es unsere Original-Stahl-DFC-Steuerungen (*Digital Folding Control*), die dem Kunden eine einfachere Bedienung und eine höhere Produktivität ermöglichen. Auch das *Economy-Programm* im Stahl-Falzmaschinenbereich wird von einem großen Kundenkreis angenommen.

Durch die Rezession hat sich der Wettbewerb auch in Europa verschärft. Da wir erwarten, daß uns die verschärften Wettbe-



Dr. Norbert Gangl, Geschäftsführer der Stahl GmbH & Co., Ludwigsburg-Neckarweihingen

werbsbedingungen in Europa auch bei einer wieder freundlicheren Konjunktur erhalten bleiben, hat sich *Stahl* darauf eingestellt. Dennoch erwarten wir, daß sich die grafische Industrie langfristig positiv entwickelt, wobei die Wachstumsraten je nach Regionen sehr unterschiedlich ausfallen werden. *Stahl* wird sich auch 1994 um modernste Technologie zum Nutzen der Kunden bemühen und zwar gerade schon im Vorfeld zur *DRUPA 1995*.

Die Zufriedenheit unserer Maschinennutzer ist stets Maßstab für das Herstellerwerk *Stahl* wie auch für das gesamte Verkaufs- und Servicenetz, das eng mit dem weltweiten Vertriebsnetz von *Heidelberg* und *Polar* zusammenarbeitet.

Wir möchten uns bei allen Kunden recht herzlich für das Vertrauen in unsere Produkte bedanken. Wir wünschen Ihnen und unseren Geschäftspartnern ein gutes Jahr 1994, in dem sich die Wende nun endgültig vollzieht!

PETER C. GÜNTHARD

Die Druckvorstufe greift in die Druckformenherstellung und in den Druck mit ein

Das Jahr 1993 war geprägt durch einen tiefgreifenden Wandel in der Druckindustrie. Neue Techniken und Technologien folgen so schnell aufeinander, daß der Schock des Wandels in der Branche tief sitzt. Dazu kom-

Gewinneinbrüche gebracht. Von dieser Entwicklung ist auch die Linotype-Hell AG als der größte Lieferant von Systemen und Geräten für die Druckvorstufe nicht verschont geblieben. Auch die vielfältigen Produktneuerungen der letzten zwei Jahre, konnten nicht verhindern, daß Umsätze und Auftragsingänge 1993 unter dem Vorjahresniveau liegen werden. Auch der günstigere Geschäftsverlauf in den fernöstlichen Märkten, in Großbritannien und auch den Vereinigten Staaten haben diese Auftragsrückgänge nicht ausgleichen können. Die Ertragsituation wird dadurch negativ beeinflusst. In Anbetracht der Wirtschaftslage ist es nicht verwunderlich, daß sich viele Unternehmen der Druckindustrie und ihre Lieferfirmen ab der Jahreswende 1993/94 mit der Restrukturierung ihrer Unternehmen befassen. Zu den positiven Seiten der unbefriedigenden Absatz- und Ertragslage gehört sicher, daß die Probleme vieler Unternehmen in Krisenzeiten deutlicher sichtbar werden und auch mancher Ballast, der sich in



Dr. Wolfgang Kummer,
Vorsitzender des
Vorstandes der
Linotype-Hell AG,
Eschborn

guten Zeiten angesammelt hat, entschlossener über Bord geworfen wird.

Mit einer Straffung der Produktlinie, einer Zentralisierung der gesamten Produktion und vielen Reorganisationsmaßnahmen versucht auch die Linotype-Hell AG, den schwierigen wirtschaftlichen Herausforderungen der Zukunft zu begegnen. Wenn eine Änderung der konjunkturellen Talfahrt auch zur Jahreswende noch nicht abzusehen ist, sind wir für das Jahr 1994 nicht ohne Hoffnung. Viele unserer Kunden wissen, daß die Investitionsentscheidungen in wirtschaftlich schwieriger Zeit nicht leichter geworden sind. Umso entscheidender ist das partnerschaftliche Verhältnis zwischen Lieferanten und Kunden, eine noch intensivere Betreuung und Beratung der Abnehmer, damit die Investitionsentscheidungen den speziellen Bedürfnissen der Unternehmen angepaßt werden können. Rückkehr zur Ertragsstärke und Ausbau der vertrauensvollen Partnerschaft zu unseren Abnehmern in aller Welt gehören zu unseren vorrangigen Unternehmenszielen an der Wende zum Jahr 1994, für das wir unseren Kunden eine glückliche Hand und wirtschaftlichen Erfolg wünschen.

WOLFGANG C. O. KURZ

1994 – ein Jahr der Unwägbarkeiten

Verpackungsverordnung, Duales System und allgemeiner wirtschaftlicher Niedergang –



Wolfgang C. O. Kurz, Vorsitzender der DFTA, Deutschsprachige Flexodruck-Fachgruppe e.V. und Geschäftsführer der VP, Feuchtwangen

dies sind die zentralen Themen, die die Hersteller von Verpackungen (Tüten, Beutel, Tragetaschen, sowie Einweggeschirr aus Papier, Pappe und Kunststoff) im Jahr 1993 zentral beschäftigten. Erhebliche Mengeneinbußen waren zu verzeichnen, obwohl die Gebühren des DSD erst ab 1.10.1993 bzw. 1.1.1994 zu massiven Produktvertierungen führten und führen. Dies zwang zur Freistellung von ungefähr 5 % der Beschäftigten. Personalabbau in mindestens gleicher Höhe ist für 1994 zu erwarten. Mit noch schlechteren Aspekten für die Hersteller von Kunststoffverpackungen. Da die Service-Verpackungen schwerpunktmäßig im Flexo-Verfahren bedruckt werden, ergeben sich auch in den der Verpackungsherstellung vorgeschalteten Industriebereichen erhebliche Einbußen. Dies alles erfolgt zu einem Zeitpunkt, in dem große »und unproduktive« Investitionen getätigt werden mußten, um den Forderungen der TA-Luft gerecht zu werden. Die Verpackungsverordnung hat dazu geführt, daß nicht mehr ausschließlich die produktspezifischen Eigenschaften die Auswahl des Packmittels bestimmen, sondern Aspekte wie Lizenzgebühr, Entsorgungssicherheit bzw. -kosten sowie das ökologische Image. Die Entscheidung für die »richtige« Verpackung wird zunehmend schwieriger, zumal die vorgelegten Ökobilanzen nur bedingt hilfreich sind. Das Jahr 1994 wird politisch wie wirtschaftlich ein Jahr der Unabwägbarkeit und Unsicherheiten sein. Dies gilt besonders für die packmittelherstellende Industrie.

DIPL.-WIRTSCH.-ING. U. MAUSER

1994 wird ein Jahr der Rationalisierungs-Investitionen

1993 war erwartungsgemäß ein überaus schwieriges Jahr für den Druckmaschinenbau. Starke Umsatzrückgänge, Kurzarbeit, Personalreduzierungen, drastische Ergebnisverschlechterungen, ja auch Konkurse, zeichnen derzeit ein düsteres Bild der Branche. Auch wenn die Rezession in Kontinentaleuropa endlich auf der Talsohle angekommen zu sein scheint, so läßt sich noch kein eindeutiges Zeichen eines kommenden Aufschwungs erkennen. Italien rutscht sogar noch weiter ab. Gleiches gilt für Japan, das die gravierendste Wirtschaftskrise in der Nachkriegszeit zu bewältigen und hierfür noch kein Mittel gefunden hat. Die IPEX 93 in Birmingham und die GraphExpo in Chicago mit ihren unerwartet guten Erfolgen sind andererseits eindeutige Indikatoren für

die Wiederbelebung der britischen und amerikanischen Wirtschaft. Heidelberg hat sich in diesem Umfeld gut geschlagen. Trotz kräftiger Unterauslastung der Kapazitäten schreiben sowohl die AG als auch die Gruppe nach wie vor schwarze Zahlen. Die Automatisierungskomponenten bei »Speedmaster«, der Schuppenanleger auch bei GTO-Zweifarbendruck und die drastisch verbesserte Druckqualität der neuen GTO-DI/Laser geben dem Bogenmaschinenverkauf kräftige Impulse. Die neuen Rollenmodelle »M 600« und »M 3000« (Sunday Press) wurden von Heidelberg Harris mit außerordentlichem Erfolg im Markt eingeführt. Heidelberg Harris wird im laufenden Geschäftsjahr wie geplant mindestens break even erreichen. 1994 wird aufgrund der politischen und ökonomischen Randbedingungen im wesentlichen ein Jahr der Rationalisierungs-Investitionen. Angesichts der zahlreichen produktivitätssteigernden Neuerungen, die Heidelberg bietet, gibt es für den vorausschauenden Drucker eine



Dipl.-Wirtsch.-Ing. Ulrich Mauser, Mitglied des Vorstandes der Heidelberger Druckmaschinen AG, Heidelberg

Vielzahl von Optionen, sich auf den weiter verschärfenden Wettbewerb rechtzeitig einzustellen. Heidelberg steht als verlässlicher Partner mit zukunftssicheren Lösungen gern zur Seite.

Erst zur Jahreswende 1994/95 dürfte der wirtschaftliche Wiederaufschwung allmählich Tritt fassen. Bis dahin gilt es mehr denn je, durch kluge Entscheidungen Gegenwart und Zukunft zu sichern. In diesem Sinne wünsche ich ein gutes und erfolgreiches 1994.

DR. WOLFGANG PRIEMER

Der technologische Fortschritt bestimmt die Zukunft

Entsprechend den zum letzten Jahresende geäußerten Erwartungen für 1993, ist dieses Geschäftsjahr ohne die erhoffte konjunkturelle Erholung verlaufen. Da sich in den strukturellen Standortbedingungen 1993 so gut wie keine bemerkenswerten Veränderungen ergeben haben, wird sich die gesamte wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland 1994 weiterhin abwärts entwickeln. In ähnlicher Tendenz wird sich die wirtschaftliche Entwicklung in nahezu allen Industriestaaten, bis auf die USA und eventuell England, bewegen. Die Erkenntnis, daß Lebensstandard in Form von hoher Entlohnung, langen Urlaubszeiten und hoher sozialer Sicherheit durch einen hohen Vorsprung in Technologie und Produktivität zu sichern ist und keinerlei irgendwie gearteter



Dr. Wolfgang Priemer, Geschäftsführer der Kolbus GmbH & Co. KG, Rohden

Anspruch ohne die entsprechende wirtschaftliche Überlegenheit geltend gemacht werden kann, ist in unserem öffentlichen Leben kaum oder nur sehr gering vertreten. Da Wettbewerb anstelle von technischer Kreativität oft Nachahmung und Preiskampf bevorzugen, sind die gestiegenen oder gewachsenen Kostenbelastungen über den Markt nicht auszugleichen. So bleibt die Ertragslage weiterhin unbefriedigend, was letztlich nicht ohne Auswirkungen auf die Entwicklungskraft der Investitionsgüter-Unternehmen bleiben kann. Von deren Kreativität jedoch hängen die Ertrags- und Wettbewerbschancen der verarbeitenden Industrie entscheidend ab. Nicht die etwas preisgünstiger eingekaufte Maschine bestimmt die Wettbewerbslage der Zukunft in den Verarbeitungsbetrieben, sondern der technologische Fortschritt, so wie dies über Jahre die Erfolgsquelle bei zukunftsorientierten Kolbus-Kunden war.

Inline-Fertigungen bzw. Produktionsprozesse mit kurzem Fertigungsdurchlauf sind wichtige Erfolgskriterien für die Zukunft. Bei Investitionsrechnungen ist besonders zu beachten, daß Kosten der Materialbewegung, der Zwischenlagerung und des Raumbedarfs mit einbezogen werden.

JOCHEN RIES

Es gilt, innovative Technologien in die Praxis umzusetzen

Das Jahr 1993 war in Deutschland geprägt durch die wirtschaftliche Rezession, verbunden mit den negativen Folgeerscheinungen wie Zunahme der Arbeitslosigkeit, Anstieg der Unzufriedenheit, Zunahme der Insolvenzen, Zurückhaltung bei Investitionen, aber auch – und das ist sehr positiv zu sehen – durch die Entwicklung und Markteinführung zahlreicher neuer innovativer Technologien und Techniken für die Druckvorstufe und den Druckbereich. Der Mengenverkauf fotografischer Systeme und Materialien stagnierte 1993 auf hohem Niveau, jedoch standen die Preise unter erheblichem Druck. Das Interesse an innovativer Technologie auf dem Gebiet der elektronischen Systeme war groß, jedoch die Bereitschaft, tatsächlich zu investieren eher zurückhaltend. Eine typische Käufer-Markt-Situation, die, ähnlich wie im Materialgeschäft, negativ auf die Preisdurchschlagsrate am Ende dieses Jahres deuten jedoch darauf hin, daß das große Interesse an innovativen Technologien und die Bereitschaft, sich mit ihnen in der

Praxis auseinanderzusetzen, der Motor für eine Wiederbelebung des elektronischen Gerätegeschäftes werden könnten. Weitere Schubkraft für die Verbesserung des Gerätegeschäftes – gerade in rezessiven Phasen – wird von dem Zwang zur Steigerung der Produktivität und zur Erhöhung der Wirtschaftlichkeit durch neue, verbesserte Produktionsverfahren ausgehen. Die Vorstellung neuer Agfa-Systeme auf der IPEX 93, wie das digitale Farbdrucksystem »Chromapress«, die multifunktionalen RIPs, »Agfa CR-A«, fürs Farbpublishing mit Farbkopierern, die leistungsfähigen Server oder die digitale Direktbelichtung von Druckplatten waren stark beachtete Innovationen. Aber auch die Anwendung von fotografischen Materialien, wie »Lithostar«, in der täglichen Praxis sowie die neuen Ökologie-Geräte fanden hohes Interesse. Mit dieser Palette von neuen Produkten, mit unserem Know-how auf den Gebieten der fotografischen sowie der elektronischen Druckvorbereitung, unseren Kenntnissen in



Jochen Ries, Leiter des Geschäftsbereiches Grafische Systeme im Vertrieb Deutschland der Agfa-Gevaert AG, Leverkusen

den Bereichen Kopierer, Drucker und Bildverarbeitung, werden wir die vor uns liegende Zukunft ganz entscheidend mitgestalten.

Agfa ist also auf das Jahr 1994 gut vorbereitet, mit neuen Systemen und Materialien für die Druckvorstufe bis hin zum Druck, aber auch mit neuen Konzepten im Vertrieb einschließlich der erforderlichen Dienstleistungen zur Unterstützung unserer Kunden und Vertriebspartner. Mit Zuversicht wird Agfa daher zusammen mit seinen Vertriebspartnern und Kunden in das Jahr 1994 blicken.

CHRISTOPH SIEBER-RILKE

Papierindustrie: Grenze der Leistungsfähigkeit erreicht

Die deutsche Papierindustrie, in Europa die Nr.1, durchläuft zur Zeit ihre bisher schwierigste Phase seit Bestehen der Bundesrepublik. Zur schlechten Gesamtkonjunktur kommen strukturelle Probleme sowie die geänderten Währungsrelationen in Europa. Die Produktion von Papier, Karton und Pappe ging rezessionsbedingt um 1% auf 12,8 Mio. t zurück; ein Exportwachstum von 2% auf 4,7 Mio. t konnte den Rückgang nur leicht abschwächen. Der Papierverbrauch war mit -2% auf 15,5 Mio. t weiter rückläufig, da die Einfuhren bei 7,4 Mio. t blieben, stieg die Importquote leicht auf 47,7% des Verbrauchs.

Das eigentliche Problem unserer Industrie ist zur Zeit aber die dramatisch verschlechterte Kosten-Preis-Konstellation. Die Papierpreise

sanken innerhalb eines Jahres (bis September 1993) um 11% gegenüber 1985 sogar um 23%. Der Umsatz der Papierindustrie ging 1993 um 13% auf 14,8 Mrd. DM zurück. Die Ursachen für den fortgesetzten Preisverfall in der deutschen Papierindustrie sind z. T. in den weltweiten Papier-Überkapazitäten begründet; dazu kommen die internationalen währungspolitischen Turbulenzen. Die Abwertungen in verschiedenen Ländern hatten enorme Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der deutschen Papierindustrie zur Folge. Die deutschen Produzenten haben inzwischen bei allen relevanten Kostenpositionen weltweit die höchsten Belastungen zu verkraften. Die Papierindustrie hat damit die Grenze ihrer Leistungsfähigkeit erreicht. In dieser Situation ist eine staatliche Umweltpolitik problematisch, die den Werkstoff Papier auf nationale Umweltaspekte reduziert und den internationalen Wettbewerb außer acht läßt. Beispiele hierfür sind die »Verpackungs-Verordnung« und die Pläne für eine



Christoph Sieber-Rilke, Präsident des Verbandes Deutscher Papierfabriken (VDP), e.V., Bonn

Altpapier-Verordnung für grafische Papiere. Daß die deutsche Papierindustrie ihre umweltpolitische Verantwortung ernst nimmt, zeigt ihre ohne staatlichen Zwang seit Jahren steigende und international vorbildliche Recyclingquote. Weitere Verbesserungen bei Altpapierentsorgung und -wiederverwertung können aber nur mit marktwirtschaftlichen Mitteln erzielt werden, nicht mit Verordnungszwang. Deshalb arbeitet die Papierwirtschaft an Vorschlägen für eine freiwillige Selbstverpflichtung zur Rücknahme und Verwertung grafischer Papiere als Alternative zur geplanten »Altpapier-Verordnung«.

Eine Erholung der Papierkonjunktur ist für 1994 nicht in Sicht, allenfalls eine Stabilisierung auf niedrigem Niveau.

Die Unternehmen werden deshalb nach weiteren Rationalisierungs-Potentialen suchen. Sie werden die Krise als Chance zur Optimierung ihrer Unternehmensstrukturen nutzen und gestärkt aus ihr hervorgehen.

Unsere Partnern in der Druckwirtschaft danken wir für die vertrauensvolle Zusammenarbeit im abgelaufenen Jahr und wünschen ihnen für 1994 allen Erfolg.

HANS G. SCHILLING

Neue Technik-Konzepte sichern Marktpositionen

Unsere nicht sehr optimistischen Erwartungen für 1993 hinsichtlich der internationalen

men gesamtwirtschaftlich ungünstige Konjunkturdaten, Umsatzrückgänge und für die nächsten Monate eine wenig positive Erwartungshaltung.

Unbestritten: Die rückläufige Konjunkturentwicklung macht sich auch in der Druckindustrie bemerkbar. Allerdings sind die eigentlichen Probleme im grafischen Bereich auf die oben genannte Ursache zurückzuführen. Die Druck- und Kommunikationsindustrie befindet sich seit geraumer Zeit in einem massiven Strukturwandel, der anwendende Betriebe sowie Hersteller zum Umdenken zwingt. Denn nichts scheint sich mehr dem Zugriff der digitalen Elektronik entziehen zu können. Dies macht bei allen Betrieben der grafischen Industrie eine Änderung des Produktangebotes, der Verkaufs- und Systemphilosophie notwendig. Seit Herbst 1993 präsentiert *Mannesmann Scangraphic* ein entsprechendes Produktkonzept, das die veränderten Markt- und Anwenderbedürfnisse berücksichtigt und neue Wege sowie Lösungen aufzeigt. Scangraphic bietet neben der bekannten Produktpalette an Flach- und Trommelscannern, Workstations und Belichtern unterschiedliche Serverkonzepte an, die den Durchsatz eines Publishing-Systems dramatisch erhöhen. Der Scantext »Janus OPI«-Server ist gleichzeitig die Platt-



Peter C. Günthard, Geschäftsführer der Mannesmann Scangraphic GmbH, Wedel

form für ein völlig neues RIP-Konzept (Software-RIP auf der Basis Adobe CPSI mit Pixelburst und Level 2) und wird weitere Applikationen im Zusammenhang mit neuen Rastertechnologien steuern.

Dem Anwender werden damit multitaskingfähige und multifunktionale Lösungen angeboten werden, die es erlauben, unterschiedliche Funktionen auf ein und derselben Hardware zu verarbeiten. Mannesmann Scangraphic versteht darunter einen aktiven Investitionsschutz, bei dem der Kunde künftige Anwendungen bereits konzeptionell mit einkauft. Dies bedeutet auch, daß die Verarbeitungsgeschwindigkeit zunimmt und mehr Durchsatz im gleichen Bearbeitungszeitraum möglich wird. Diese neue Philosophie bezieht selbstverständlich auch die Belichter mit ein, die bereits heute die Verarbeitung von ausgeschossenen Bogenmontagen erlauben, um kostenintensive Arbeitsabläufe einzusparen und die Produktivität um ein Mehrfaches zu erhöhen. Dies gilt ganz besonders für den Großformatbelichter »Scantext Largo«. Gerade bei diesen Lösungen wird deutlich, wie weit sich die Strukturen der Druckindustrie bereits verschoben haben: PrePress greift in die Druckformenherstellung und – zumindest teilweise – in den Druck mit ein.

Insgesamt ist also eine Steigerung der Produktivität bei gleichzeitigem Kostenmanagement das Gebot der Stunde. Und hier wird Mannesmann Scangraphic in den nächsten Monaten im Dienste seiner Kunden Maßstäbe setzen: Tools für höchste Effizienz und wirtschaftlichste Produktion. Damit bieten wir unseren treuen Kunden, aber auch neuen Kunden größte Erfolgchancen für das Jahr 1994 und darüber hinaus.

GERHARD JÖRG

Das Tief als Chance nutzen: Wir müssen umdenken, anstatt zu lamentieren

Auch 1994 wird die deutsche Wirtschaft mit einer Stagnation rechnen müssen. Zwar ist die Talsohle der Rezession erreicht, doch noch gibt es keine Anzeichen für einen tatsächlichen Aufschwung.

Anstatt jedoch über den Status Quo zu lamentieren, sollten wir das Tief als Chance nutzen, um mit neuen Ideen und Produkten für einen Innovationsschub zu sorgen. Einige Unternehmen haben bereits damit begonnen, sich von verkrusteten Hierarchien und unflexiblen Arbeitszeitmodellen zu verabschieden, unbeweglich gewordene Organisationsstrukturen durch kleinere, schlagkräftigere Einheiten zu ersetzen und Führungspositionen nicht nur mit kühlen Rechnern, sondern zunehmend auch mit kühnen Visionären zu besetzen, um innovativ sein zu können. Erst Innovationen machen Wachstum möglich – und einer der größten Wachstumsmärkte in der Elektronikbranche wird die Multimedia-Kommunikation sein. Apple wird auch 1994 diese Technologie entscheidend prägen: Mit dem weiteren Ausbau der Macintosh-Modelle mit integrierten Audio-/Video-Funktionen, mit Produkten auf Basis der Power-PC-Architektur, die bereits Anfang 1994 zur Verfügung stehen wird, und mit völlig neuen Geräten wie z.B. den »Personal Digital Assistants« auf Grundlage der Newton-Technologie.

Ein weiterer Schwerpunkt von Apple werden Lösungen für den privaten Anwender sein. Um diesen Markt entsprechend bedienen zu können, haben wir im November 1993 unsere Vertriebskanäle um große Distributionspartner wie *Computer 2000, Magirus* und *Merisel* erweitert.

Ich bin überzeugt, daß Apple mit seiner Vertriebs- und Produktstrategie 1994 trotz allgemeiner Stagnation einen Aufwärtstrend verzeichnen wird. In Zahlen ausgedrückt:



Gerhard Jörg, Vorsitzender der Geschäftsleitung Apple Computer Deutschland, Österreich und Schweiz und Senior Director Apple Computer Inc.

Wir erwarten in Deutschland eine Stückzahlsteigerung von 25 bis 30 % und einen Umsatz von über 500 Mio. DM.

DR. SIEGFRIED HUMMITZSCH

Mit weniger »Ballast« durch die Talphase

Die Rezession ist auf die Druckindustrie voll durchgeschlagen. Wir spüren das in fast allen Kundensegmenten und Ländern. Nur auf dem britischen Markt scheint sich eine leichte Belebung anzubahnen. Der in den schrumpfenden Märkten weiter erhöhte Wettbewerb hat zu deutlichem Preisverfall bei den Verbrauchsgütern geführt. Lediglich mit unseren Fotopolymer-Druckplatten »Cyrel« haben wir bedeutende Umsatzsteigerungen erzielt. Bewährt hat sich auch unsere engere Kooperation mit *Crosfield*. Die Technologie bewegt sich immer weiter in Richtung DTP/DTR und Computer-/Direct-to-Plate, wo uns im Zeitungsmarkt der Durchbruch gelungen ist. Diese Entwicklungen stellen höhere Anforderungen an die Druckereien, von denen eine zunehmend breitere Leistungspalette im Vorstufenbe-



Dr. Siegfried Hummitzsch, Vice President Europe und Vorsitzender der Geschäftsführung der Du Pont de Nemours (Deutschland) GmbH, Bad Homburg v. d. H.

reich erwartet wird. Außerdem geht der Trend zu durchschnittlich kleineren Auflagen. Beides zwingt zu Produktivitätssteigerung und Kostensenkung mit den entsprechenden Konsequenzen für uns als Zulieferer. Das digitale Proofing, wo wir »ein Bein in der Tür« haben, wird seinen Markt finden, vorausgesetzt, daß eine Kompatibilität zu standardisiertem Analogproof geschaffen werden kann.

Für 1994 erwarten wir kaum mehr als eine leicht konjunkturelle Besserung, Anzeichen dafür gibt es kaum. Durch unsere entschlossenen Restrukturierungsmaßnahmen gehen wir mit deutlich weniger »Ballast« durch diese Talphase.

WILHELM KNECHT

Permanente Innovationsfähigkeit wird eingefordert

Einzelne Lichtblicke konjunktureller Erholung können nicht darüber hinwegtäuschen, daß uns das Jahr 1994 wiederum vor gewaltige Herausforderungen stellt. Die Druckereien und Verlage haben sich an mehreren Fronten zu bewähren, um ihre Marktanteile

zu sichern. Der Konkurrenzkampf bleibt durch die anhaltende Zurückhaltung im Werbemarkt und den geringeren Anteil des Mediums Print am Gesamt-Kommunikationsmarkt hart. Dies bedeutet Zwang zur höheren Wirtschaftlichkeit, neben der Beachtung zusätzlicher Imperative etwa bezüglich Migration, Europa- und Exportfähigkeit, Ökologie, usw. Von den Printmedien



Wilhelm Knecht, Mitglied der Unternehmensleitung Ferag/RMO, CH-Hinwil/Zürich

wird generell ein neuer Kompetenz-Nachweis gefordert. Ab 1994 sollten vermehrt Engagements und Investitionen in folgenden Bereichen erfolgen:

- Produktivitätsverbesserung mittels integrierter Produktionsprozesse. Besondere Akzentuierung des Total Quality Managements (bis und mit ISO-Zertifizierung): Die interne Schulung in allen Produktions- und Dienstleistungsbereichen gewinnt einen hohen Stellenwert.
- Planung der redaktionellen Ansprache und der Anzeigen-Positionierung, eine noch effizientere Gesamt-Ansprache der Leser(innen)-Gruppen durch Kenntnis der Leser(innen)-Zeitnutzung.
- Beachtung der neuen Wertmaßstäbe der Menschen. Dynamik in der Anpassung der verlegerischen Leistung.
- Aufbau strukturierter Leserschafts-Datenbanken. Telekommunikative Zusatzleistungen.
- Effizienz-Steigerung in allen Bereichen der Logistik.

Die Finanzierungsquelle »Werbung« wird sowohl im Anzeigen- wie im Werbeproduktionsmarkt neu gewichtet. Strukturwandel bezüglich Aktualität und Zielgruppengenauigkeit werden weitestmöglich behoben. Das Jahr 1994 wird noch klarer erkennen lassen, wo Zukunftsglaube vorherrscht, wo echte Unternehmer am Werk sind.

Diese werden zur Erhöhung von Leistung und Produktivität eine permanente Innovationsfähigkeit bekunden und ihre Stärken durch Investitionen in strategische Erfolgspositionen zur Geltung bringen. *Ferag*-System und -Dienstleistungen begünstigen das Erreichen anspruchsvoller verlegerischer Zielsetzungen am Markt. *Ferag* gewährleistet eine hohe Flexibilität in der zeitgerechten System-Optimierung, dies als effizienter Beitrag für eine zukunftsweisende industrielle Fertigung. *Ferag* glaubt an das gedruckte Wort und unterstützt die Verlage nachhaltig in ihrem Bemühen, die Zeitungen und Zeitschriften zu stärken und in der Medienvielfalt vorteilhaft zu positionieren.

WOLFGANG F. KOCHAN

Die Chancen liegen in der Anpassung von Strukturen

Der deutschen Druckindustrie stehen auch im Jahr 1994 weitere Herausforderungen ins Haus. Die wirtschaftliche Gesamtlage der Betriebe ist nicht zufriedenstellend, dennoch muß die Branche aufgrund ihrer vielfältigen Produktionszweige differenziert beurteilt werden, vor allem im direkten Vergleich mit anderen bedeutenden Industriezweigen, die zum Teil und auf breiter Ebene härter betroffen sind. Die Chancen der Druckindustrie liegen in der Veränderung und Anpassung von Strukturen und in weitsichtigem Handeln, was die Investition in die Zukunft betrifft. Für 1994 sehe ich die Notwendigkeit – und auch durchaus Bereitschaft – der Betriebe, in neue Technologien zu investieren. Dies gilt sowohl für den Eingabe- als auch für den Ausgabebereich, denn in Neuinvestitionen liegt in der Regel ein Potential der Produktivitätssteigerung, verbunden mit einer Verbesserung der Wirtschaftlichkeit. Mit der Integration der »Print Photo CD« in Pre-Press-Systeme ab dem Frühjahr 1994 und der Einigung füh-



Wolfgang F. Kochan, Leiter Geschäftsbereich Grafische Systeme Kodak AG, Stuttgart

render Scannerhersteller über ein gemeinsames CMYK-Format wird der Bilddatentransfer im Pre-Press-Bereich deutlich vereinfacht und eine erhebliche Kostenreduzierung erreicht. Die Investition in Ausgabesysteme mit modernster Technologie wird einen weiter steigenden Filmverbrauch im Bereich der sogenannten Imagesetter-Filme bringen. Der damit verbundene Rückgang an Kamera- und Tageslichtfilmen wird sich in einem überschaubaren Rahmen bewegen, ähnlich wie 1993, wobei ich hinzufügen möchte, daß der Rückgang allgemein zu hoch eingeschätzt wurde.

Besonderes Augenmerk möchte ich auf die Filmtechnologie werfen, denn mit der *Kodak-2000*-Filmfamilie haben wir einen neuen Maßstab in Bezug auf Qualität, Verarbeitungssicherheit und vor allem Produktivität gesetzt. Die *Kodak-2000*-Filmserie zeigt nicht nur, welches enormes Entwicklungspotential nach wie vor in der Filmtechnologie steckt, sondern, daß es möglich ist, mit nur einem Prozeß, nämlich Rapid Access, optimale Ergebnisse zu erzielen. Betriebe, die produktionstechnisch flexibel sind und auf Kundenanforderungen schnell reagieren können und dabei die eigenen Kosten effizient kontrollieren, werden auch 1994 wirtschaftlich überbrücken können.

DR. ROBERT KOSCHADE

Druckfarbenhersteller mit bescheidenen Erwartungen

Wie zum Jahresbeginn erwartet, stagnierte das Geschäft der Druckfarbenhersteller. Die Ertragslage verschlechterte sich weiter durch erhöhte Kosten im Zusammenhang mit der Umsetzung der Verpackungsverordnung (Das vom Verband initiierte Entsorgungssystem GEBnR funktioniert!), durch Aufwendungen im Zusammenhang mit der Umwelt, aber auch durch zunehmende Absatzprobleme im Export infolge der Aufwertung der DM. In der Verbandsarbeit bedarf es aller Kraft, zum Teil unsinnige und überzogene nationale und europäische Gesetzesvorhaben auch für unsere Kunden, die Drucker, ökonomisch erträglich zu gestalten. Dabei sehen wir unsere Aufgabe nicht darin, lediglich abzuwarten, bis der Gesetzgeber uns zum Handeln zwingt. Wir sind im Gegenteil bestrebt, durch vorausdenkendes Handeln Gesetzes- und Verordnungsiniciativen – wo immer praktikabel und möglich – die Grundlage zu entziehen.

Was unsere Erwartungen für 1994 angeht, so schwanken wir zwischen der Hoffnung, daß sich die Konjunktur wieder erholt



Dr. Robert Koschade, Erster Vorsitzender des Vorstandes der Deutschen Druckfarbenindustrie

und der Befürchtung, daß das im kommenden Jahr noch nicht der Fall sein wird. Da der Aufschwung – wenn überhaupt – vermutlich erst im späteren Verlauf des Jahres 1994 einsetzen wird, können wir für unseren Industriezweig wiederum nur bescheidene Erwartungen haben: Ein Halten des Umsatzes müßten wir schon als Erfolg betrachten.

DR. WOLFGANG KUMMER

Für das Jahr 1994 »nicht ohne Hoffnung«

1993 war eine sehr schwieriges Jahr für die Druckindustrie in aller Welt und damit auch für die Lieferindustrie. Die konjunkturelle Talphase im Inland und in den wichtigsten Exportmärkten hat für viele Unternehmen, die sich mit der Entwicklung und Produktion von Maschinen und Systemen für die Druckindustrie beschäftigen, zu einer Situation geführt, die vereinzelt als das »schwierigste Jahr in der Nachkriegsgeschichte« bezeichnet wurde. Die hohen Produktionskosten am Standort Deutschland haben – verbunden mit einem zum Teil scharfen internationalen Preiswettbewerb – für viele Unternehmen drastische

Nachfrage nach Rollenoffsetmaschinen für den Akzidenzdruck und nach Publikations-Rollentiefdruck-Rotationen haben sich leider bewährt. Die tendenziell rückläufige Auflagenentwicklung bei den großen Publikumszeitschriften, das konjunkturbedingt und durch die audiovisuelle Konkurrenz rückläufige Werbeaufkommen sowie vielerorts unzureichend ausgelastete Rollenoffset-Kapazitäten haben bei unseren Kunden zu einer großen Investitionszurückhaltung geführt. Der Preiswettbewerb der Druckmaschinenanbieter um das insgesamt zu geringe Bestellvolumen hat sich 1993 zu Lasten der Erträge nochmals verschärft. Im Publikations-Rollentiefdruck, bei dem *Albert-Frankenthal* weltweit führender Hersteller ist, wurde unsere preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch die gravierende Abwertung der



Hans G. Schilling,
Vorstandsvorsitzender der *Albert-Frankenthal AG, Frankenthal/Pfalz*

italienischen Lira belastet. Auftragseingang und Kapazitätsauslastung waren im Geschäftsjahr 1993 bei *Albert-Frankenthal* unbefriedigend. Kurzarbeit in Teilbereichen und vielfältige Maßnahmen zur Kostenreduzierung kennzeichneten das Bild. Dennoch ist es uns gelungen, größere Tiefdruck-Aufträge aus den USA und aus Deutschland zu erhalten. Moderne Rollenoffset-Rotationen wurden u.a. nach Italien, Frankreich, Deutschland und in die Tschechische Republik geliefert. Eine 32-Seiten-Rotation bestellte u.a. unser großer Kunde R.R. Donnelley in den USA. Mit dem Verkauf der ersten beiden Tiefdruckrotationen »TR 9B« und einer Andruckmaschine »CT 9« für eine Papierbahnweite von 3,50 m an *maulbels* in Nürnberg unterstreicht *Albert-Frankenthal* seine technische Vorreiterrolle im Illustrations-Rollentiefdruck. Auch bei Rollenoffsetmaschinen haben wir trotz schwieriger

Marktlage unser Maschinenprogramm technisch auf den neuesten Stand gebracht. Beispiele: Die Einführung der 80 000 ZU/h schnellen »KBA Compacta 218« mit doppelgroßen Gummitchylinde und die zur IPEX 93 vorgestellte Kombinationsmaschine »Compacta 214/213« mit einem aus dem Tiefdruck übernommenen völlig neuen Überbau-Kozept für den gemischten Zeitungs- und Akzidenzdruck.

Für 1994 erwarten wir noch keine grundlegende konjunkturelle Trendwende in der Bundesrepublik und in den meisten Ländern Europas. Wir werden uns deshalb bemühen, bei insgesamt reduzierten Umsatzerwartungen mehr Aufträge aus den Wachstumsmärkten Südasiens bzw. Nord- und Südamerika zu erhalten sowie durch vielfältige Maßnahmen zur Kostenreduzierung und neue technologische Konzepte unsere Marktposition in einem harten Wettbewerbswettbewerb zu verteidigen. Dabei hoffen wir, daß es spätestens 1995 konjunkturell wieder aufwärts geht.

CLAUS STOPINSKI

Nur »Traditionelles Wissen« reicht nicht mehr aus

Der Wandlungsprozeß der Druckvorstufe ist dabei, eine weitere, interessante Dimension einzunehmen. Vorstufendienstleistung stellt sich zunehmend als Veredelungsprozeß von Daten dar, für den offene Systeme zu integrieren und modular anzupassen sind. Die Computertechnologie treibt die Druckvorstufe an, sie ist nicht nur Bedrohung. Aus dem Reproduktioner wird der *Medien-dienstleister*, der nicht nur Bild und Text, sondern ebenso Ton, Video, Logistik und Kreativität beherrscht. Leistungsfähige Rechnersysteme und weitgefächerte, immer bedienerfreundlichere Softwarepakete werden das Alleinstellungsmerkmal der Vorstufe zunehmend in Frage stellen. Durch niedrige Investitionsschwellen zeichnet sich zudem ein breiteres, aber auch kurzlebigeres Anwendungsspektrum ab. Mit dem vorhandenen Publishing-Wissen müssen und können sich die Vorstufenunternehmen auf diese sich abzeichnenden Entwicklungen und Automatisierungstrends umstellen. Als ein sehr



Claus Stopinski,
Vorstand der *ERT, Einkaufs-genossenschaft Reproduktionstechnik eG, Leinfelden-Echterdingen*

schwieriger Knackpunkt für die Branche wird sich hierbei die *Mitarbeiter-Qualifikation* erweisen. Die bisherigen, noch abgrenzbaren Fertigungsschritte werden in Kürze durch die *Digitalisierung* aller Informationen in einem computergesteuerten Arbeitsfluß vernetzt und erhalten so für die Personen, die mit diesen, nicht transparenten Systemen umzugehen haben, eine andere Verantwortung. Wer nur »traditionelles« Wissen zu bieten hat, wird sich – Mitarbeiter und Unternehmer zugleich – am Markt disqualifizieren, wenn er nicht die leistungsfähigen Computersysteme nützt, die der Vorstufe *neue Perspektiven* eröffnen.

DIPL.-ING. HERMANN THOMAS

Wir rechnen 1994 mit einer Belebung der Investitionstätigkeit

Nach wie vor befindet sich der Druckmaschinenbau in der schlimmsten Krise seit den 50er Jahren. Der erwartete Aufschwung im 2. Halbjahr des Jahres 1993 ist nicht eingetreten. Die Investitionsbereitschaft in der Druckbranche ist in den letzten Jahren relativ gering. Das hat zu einem Investitionsstau geführt, der demnächst abgebaut werden wird. Der deutsche Druckmaschinenbau hat eine sehr hohe Exportquote von 70 % und mehr. Es wird daher besonders wichtig sein, ob sich das Exportgeschäft wieder belebt. Es gibt ermutigende Meldungen aus den USA und England. Der positive Abschluß der GATT-Verhandlungen könnte die noch schwachen Impulse verstärken. Wir rechnen für das Jahr 1994 mit einer Belebung der Investitionstätigkeit. Die Entwicklung im

Druckmaschinenbau geht in zwei Richtungen. Da ist zum einen der Trend zu mehr Farbe, zu höherer Qualität und zu mehr Automation und zum anderen der Trend zur



Dipl.-Ing. Hermann Thomas,
Geschäftsführer der *Maschinenfabrik Goebel GmbH, Darmstadt*

preisgünstigeren, einfachen Maschine mit relativ wenig Hochtechnologie. Auch unsere Kunden sind einem harten Wettbewerb, verbunden mit einem hohen Kostendruck, ausgesetzt. Die Auflagenhöhen sind im Durchschnitt gesunken. Häufigeres Umstellen ist die Folge und das führt zu der Forderung nach bedienungsarmen Maschinen. Wir sind bereit, uns diesen Forderungen zu stellen.

DIPL.-KFM. HARRY ZIEGLER

1994 stehen wir vor einer harten Bewährungsprobe

Seit Jahren habe ich vor den ständig steigenden Personalkosten und überhöhten Forderungen der Gewerkschaft gewarnt, leider ohne durchgreifenden Erfolg. Schon lange sind wir in Deutschland Weltmeister bei den Arbeits- und Personalkosten je Stunde; auch die Bereiche Urlaub und Krankheit zeigen jetzt ihre Rücklichter. In Deutschland hatten wir 1992 in den alten Bundesländern je Industriearbeiter 146 Fehlstunden, Japan nur 33. Ist es verwunderlich, wenn wir bei diesen Tatsachen neben dem konjunkturellen Tiefgang zusätzlich eine industrielle Krise haben? Alle werden noch lernen müssen, daß wir uns an einem Scheideweg befinden. Es ist an der Zeit, unser Wohlstandsdenken herunterzuschrauben und bescheidener zu werden. Prominenz aus Politik und Wirtschaft sollte die Bevölkerung für die realen, verschlechterten Gegebenheiten sensibilisieren. Unser oberstes Ziel muß sein, Kosten zu senken, die Produktivität zu stärken und das so-

ziale Netz unseres Wohlfahrtsstaates den Realitäten anzupassen. Vergessen wir nie, daß an unseren östlichen Grenzen heute Staaten vorhanden sind, die im Aufbau, im



Dipl.-Kfm. Harry Ziegler,
Vorsitzender des *FBD Fachverband Buchherstellung und Druckverarbeitung e.V., Hamburg*, und Geschäftsführer von *Lüteritz & Bauer, Berlin*

Umbruch stehen – und mit ihrem Niedriglohnniveau eine Basis haben, mit der wir im Wettbewerb unterliegen.

Im neuen Jahr 1994 stehen wir vor einer harten Bewährungsprobe – politisch und wirtschaftlich – und zwar nicht nur in unseren Fachbereichen. Für 1994 sind Vernunft und Rücksicht gefordert, um der negativen Entwicklung eine Wende zu geben.

Gesellschaft für deutsche Sprache

Wort des Jahres 1993 – Fachjury entschied sich für »Sozialabbau«

Die aktuelle Hitliste der *Gesellschaft für deutsche Sprache – Ein Spiegel der gegenwärtigen Zeitumstände*

Aus einer Sammlung von 7000 Wörtern und Wendungen ermittelte eine Fachjury der Wiesbadener Gesellschaft für deutsche Sprache (GfDS) das Wort des Jahres 1993: »Sozialabbau«. Ein Wort, das Menschen mit objektivem Blick auf sozialpolitische Gegebenheiten sicherlich eher der Kategorie »Unwort des Jahres« zuordnen würden. Allein die Existenz dieses Wortes, das sprachlich den »Abbau der Sozialleistungen« oder »Vorschläge zu deren Abbau« zum Inhalt hat, ist als Zeitzeichen deprimierend. Zum Sinn-

bereich »Sozialabbau« gehörten nach dem Sprachverständnis der GfDS zahlreiche »Reizwörter des Jahres«, zum Beispiel *Viertagewoche* oder *Nullrunde* oder *zweiter Arbeitsmarkt* sowie als »bedeutungsmäßiger Kontrapunkt«, der allgemein als zynisch empfunden wurde, der *kollektive Freizeitpark*.

Erwähnenswert – nicht nur für das Fachgremium der Sprachgesellschaft – sei auch der Begriff »Standort Deutschland« (wir weisen in diesem Zusammenhang auf die DD-Glosse *Worthülse »Standort«* auf Seite g50), eine Wendung, die unübersetzt von ausländischen Zeitungen übernommen werde. Gegen diesen

Begriff habe der SPD-Vorsitzende *Scharping* das Wort »Lebensstandort Deutschland« gesetzt.

Wörter, die auffielen

Zu den Jahreswörtern 1993 gehört ferner auch der *große Lauschangriff*. Die Fügung bedeutet: heimliches Anbringen einer Abhöranlage bei einem (politisch) Verdächtigen. Sie gehe auf einen »verbalen Jahreshit« von 1977 (Lauschangriff auf Bürger Traube) zurück. Schließlich wurde von der GfDS zur Kenntnis genommen, daß der Dinosaurier im allgemeinen Sprachgebrauch endgültig zu *Dino* verkürzt worden sei: »Wer up to date ist, der sagt: »aus einer Mücke einen Dino machen.«

Neben dem eigentlichen Wort des Jahres wurde die Neubildung »Ostalgie« von der

Sprachgesellschaft als *originelles* Wort des Jahres bezeichnet. Es stehe für *DDR-Nostalgie*, wie die GfDS am 20. Dezember letzten Jahres in Wiesbaden mitteilte. Das *Unwort 1993* wird noch gesucht. Wer glaubt, Vorschläge zu dieser Wortkategorie machen zu können, kann sie bis zum 15. Januar 1994 an Professor H. D. Schlosser, Universität Frankfurt, 60054 Frankfurt (Main), einschicken. Unwörter sind solche Wörter und Formulierungen, die im letzten Jahr besonders negativ aufgefallen sind, weil sie sachlich unangemessen waren und eine inhumane Gesinnung verraten.

Aufklärend teilte die GfDS mit, die »Worte des Jahres« seien keine *Sprachstatistik*, sondern eine *Jahreschronik* der auffälligsten Wörter, gewissermaßen der »sprachlichen Leitfossilien«.

Horst Klemme



DAS NEUE NOVASOL N IST

NOCH REINIGUNGSINTENSIVER UND FLÜSSIGER. DADURCH REDUZIEREN SICH WASCHZEITEN UND ES EIGNET SICH BESSER FÜR DEN EINSATZ IN GUMMITUCHWASCHANLAGEN. INFOS ÜBER NOVASOL N, DIE 2. GENERATION DES PLANZENWASCHMITTELS NOVASOL, BEI IHREM FACHHÄNDLER ODER UNTER TELEFON 0 71 21/48 15 - 0.

DS - EUROPAS MARKE FÜR DRUCKHILFSMITTEL, 72766 REUTLINGEN

KNOW-HOW >> SERVICE TAG + NACHT • SONN- und FEIERTAGS >> KNOW-HOW



Spezialverfahren für schnelle Beseitigung von Oberflächenschäden an Zylindern und Walzen ohne Demontage

Unsere STÄRKEN:
- langjährige ERFAHRUNG
- PRÄZISION
- ZUVERLÄSSIGKEIT
- SCHNELLIGKEIT
Robert-Koch-Straße 6
63165 Mühlheim/Main
Lämmerspiel
Telefon (0 61 08) 6 64 33
Telefax (0 61 08) 6 74 36

<< 20 JAHRE >>