

Strategische Ausrichtung

Die Druckindustrie durchläuft seit vielen Jahren einen tiefgreifenden Wandel. Während die Nachfrage in einigen Marktsegmenten zurückgeht, wächst der Bedarf in anderen Marktsegmenten an. Gleichzeitig sehen sich Druckereibetriebe weltweit mit gestiegenen Anforderungen an Nachhaltigkeit und Effizienz sowie mit den Chancen und Herausforderungen aus Arbeitskräftemangel und Digitalisierung konfrontiert.

Auch außerhalb der Druckindustrie sind Märkte in Bewegung; globale Megatrends verändern bestehende Märkte, formen die Wachstumsmärkte von morgen und bieten Start-ups sowie etablierten Industrieunternehmen interessante Marktchancen.

Diese Entwicklungen greift HEIDELBERG mit seiner „Dual-track“-Strategie auf. Mit dem Ziel, HEIDELBERG so aufzustellen, dass es heute und in Zukunft wirtschaftlich erfolgreich sein kann, werden zwei wesentliche strategische Stoßrichtungen verfolgt:

- Wir prägen den Druckmarkt.
- Wir erschließen neue Märkte neben dem Kerngeschäft.

Kerngeschäft Druck: Wir prägen den Druckmarkt

Druck ist unser Kerngeschäft. Wir nutzen die Stärke unserer Marke und unsere umfangreiche Kompetenz, um unsere Markt- und Innovationsführerschaft im Bereich Bogenoffset auszubauen und weitere Wachstumfelder zu erschließen. Mit dem Ziel, die drängendsten Probleme unserer Kunden aufzugreifen, adressieren wir konsequent die Chancen und Herausforderungen rund um Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Effizienz und Arbeitskräftemangel. Der Dialog mit unseren Kunden ist dabei die Grundlage, um in zunehmend diversifizierten Märkten erfolgreich und nachhaltig tätig zu sein.

Hierbei wollen wir unsere Anteile im wachsenden Verpackungs- und Etikettenmarkt ausbauen und unser Angebot stärker auf die Optimierung des gesamten Produktionsprozesses ausrichten. Darüber hinaus arbeiten wir daran, unser Angebot im Bereich des Digitaldrucks zu stärken und den Anteil wiederkehrender Umsätze zu steigern.

Packaging Solutions: maximale Effizienz, Prozessintegration und nachhaltige Lösungen für einen wachsenden Markt

Der Verpackungs- und Etikettendruck verzeichnet dank der global steigenden Nachfrage nach verpackten Waren ein strukturelles Wachstum. Getrieben vor allem durch ein gestiegenes Umweltbewusstsein sowie vonseiten der Gesetzgebung, ist in etlichen Regionen des Weiteren ein klarer Trend weg von polymer- hin zu faserbasierten Verpackungen erkennbar. Gleichzeitig legen internationale Markenunternehmen nach wie vor viel Wert auf Produktinszenierung und Verpackungsdesign und haben dabei höchste Qualitätsansprüche. Rund die Hälfte des Umsatzes erzielt HEIDELBERG bereits heute im Segment Packaging Solutions – Tendenz steigend. Auch in Zukunft wollen wir in diesem Segment wachsen.

Im Faltschachteldruck ist HEIDELBERG der führende Anbieter der bedeutendsten Drucktechnologie Bogenoffset. Die auf der drupa 2024 vorgestellte neueste Generation unserer Speedmaster XL 106 Gen24 setzt hier neue Maßstäbe in Sachen Performance, Automatisierung und Nachhaltigkeit. HEIDELBERG untermauert damit den Anspruch, die Markt- und Technologieführerschaft in diesem Marktsegment auszubauen.

Gleichzeitig erweitert das Unternehmen seinen Fokus auch auf den Flexodruck, der insbesondere für Verpackungsdrucker mit hohen Volumens einen entscheidenden Produktivitätsvorteil bieten kann. Die erfolgreiche Markteinführung der Flexorollendruckmaschine Boardmaster im Bereich Faltschachteldruck bietet dafür die Plattform, um in einem nächsten Schritt in weitere, bislang noch nicht adressierte Wachstumsmärkte im Segment Packaging einzutreten. Hierbei greift HEIDELBERG insbesondere den Trend weg von plastik-, hin zu papierbasierten Verpackungen auf und treibt die Transformation zur nachhaltigen Verpackung aktiv im Markt voran.

Ein weiterer Baustein für HEIDELBERG und Schlüssel für die ganzheitliche Optimierung der Produktionsprozesse unserer Kunden ist ein konsistenter Datenworkflow über die gesamte Wertschöpfungskette. HEIDELBERG bildet dies von Druckvorstufe und Druck bis hin zur Nachbearbeitung bereits heute in seiner Prinect-Software ab. Diese wird mit Blick auf die Herausforderungen unserer Kunden kontinuierlich weiterentwickelt. In Verbindung mit hochautomatisierten Lösungen, die manuelle Arbeitsschritte, die Fehleranfälligkeit sowie Systembrüche im Produktionsprozess auf ein Minimum reduzieren, schafft HEIDELBERG somit die Voraussetzung für effizientere Druckereiprozesse.

Der Markt für gedruckte Etiketten ist mit rund 10 Prozent des Druckvolumens im Bereich Packaging ein vergleichsweise kleiner Markt, bietet aus Sicht von HEIDELBERG jedoch gute Wachstumschancen. Bogenoffset-, Flexo- und Digitaldruck sind in diesem Marktsegment die führenden Druckverfahren, wobei vor allem der Digitaldruck mit Blick in die Zukunft die größten Wachstumsraten aufweist. Für HEIDELBERG ist das Marktsegment ein strategisches Wachstumssegment, das das Unternehmen sowohl mit automatisierten End-to-end-Lösungen im Bereich Bogenoffset als auch mit den Digital- und Flexodrucklösungen des Schweizer Tochterunternehmens Gallus bedient. Mit Einführung der Gallus One, des ersten

volldigitalen Etikettendrucksystems, setzte das Unternehmen neue Maßstäbe und will seine Position in diesem Marktsegment weiter ausbauen. Die Gallus One wurde speziell dafür entwickelt, die Gesamtbetriebskosten für die digitale Etikettenproduktion von Rolle zu Rolle mit einem Höchstmaß an Automatisierung und cloudbasierten Technologien zu senken. Sie ermöglicht Markenherstellern den Zugang zu kostengünstigen, nachhaltigen und qualitativ hochwertigen digitalen Etiketten. Zudem trägt die Gallus One mit einer proprietären Tinte zur Steigerung der wiederkehrenden Umsätze für HEIDELBERG bei.

Print Solutions: zwei Drucktechnologien, Workflow-Software und neue Services, um vom Wandel zu profitieren

Der Akzidenzdruck und das Marktsegment Publishing, die HEIDELBERG im Segment Print Solutions adressiert, sind seit Jahren vom Wandel geprägt. Die Anforderungen der Verbraucher an Akzidenzdruckprodukte wie beispielsweise Geschäfts- und Werbedrucke, Publikationen, Kalender oder Kataloge ändern sich. Haupttreiber ist vor allem der Trend zu kleineren Auflagen sowie individualisierten Druckerzeugnissen. Vor diesem Hintergrund passen Akzidenzdruckereien ihre Geschäftsmodelle und Dienstleistungen an. Technologisch ist der Wandel zu einer stärkeren Koexistenz von Bogenoffset- und digitalen Druckverfahren erkennbar, der Anteil der Digitaldrucktechnologie in diesem Segment wächst kontinuierlich an. Dennoch ist der Bogenoffsetdruck mit einem Anteil von etwa 40 Prozent am Druckproduktionsvolumen nach wie vor die dominierende Technologie im Akzidenzdruck.

Aus diesen Entwicklungen leitet HEIDELBERG zwei generelle strategische Stoßrichtungen für das Segment Print Solutions ab:

- Wir werden unsere starke Marktposition im Bereich Bogenoffset durch gezielte technologische Innovationen über die gesamte Wertschöpfungskette der Akzidenzdruckereien weiter stärken. Hierbei werden wir die Painpoints unserer Kunden gezielt aufgreifen. Indem wir durch unsere Produkte die nachhaltige und effiziente Produktion – auch über den Druck hinaus – ermöglichen, sichern wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Akzidenzkunden in einem anspruchsvollen Marktumfeld.
- Mit Blick auf den Digitaldruck ist das Segment für HEIDELBERG ein interessanter Wachstumsmarkt. Erklärtes Ziel ist es daher, die eigene Digitaldruckpräsenz im Akzidenzbereich zu stärken. Die Einführung des voll-digitalen Etikettendrucksystems Gallus One ist eine sehr gute Blaupause, um perspektivisch auch im Akzidenzdruck mit einem profitablen digitalen Ökosystem, bestehend aus Digitaldruckmaschine, Software, Service und Verbrauchsmaterialien mit wiederkehrenden Umsätzen, wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

HEIDELBERG verfügt darüber hinaus sowohl im Offset- als auch im Digitaldruck über ein umfassendes Prozess- und Applikations-Know-how, das die Integration beider Druckverfahren in einem einheitlichen Workflow innerhalb der Prinect-Software ermöglicht. Die integrierte Abbildung beider Druckverfahren in einer Software sowie das weltweite professionelle Serviceangebot sind aus Sicht von HEIDELBERG ein entscheidender Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden.

Mit den Subskriptionsangeboten bietet HEIDELBERG gleichzeitig insbesondere mittelständischen Kunden in diesem Segment einen systematischen Ansatz zur Steigerung der Produktivität. Durch die umfassende Branchenexpertise sowie durch die anonymisierten Daten von etwa 13.000 im Feld installierten Maschinen kann das Unternehmen einen entscheidenden Mehrwert liefern.

Kunden, die dieses Geschäftsmodell betreiben, haben im Schnitt eine 20 bis 30 Prozent höhere Maschinenauslastung. HEIDELBERG wiederum profitiert dabei von wiederkehrenden Umsätzen über die Laufzeit des Subskriptionsvertrags. Regelmäßige Erlöse bietet auch das Geschäft mit Verbrauchsmaterialien, das gegenüber dem tendenziell konjunkturabhängigen Neumaschinengeschäft stabiler ist.

Neue Geschäftsfelder: Nutzung technologischer Synergien zur Erschließung neuer Märkte

Mit Blick auf das Segment Technology verfolgt HEIDELBERG das Ziel, neue, attraktive Geschäftsfelder zu erschließen. Diese sollten Megatrends adressieren, ein nachhaltiges Wachstumspotenzial aufweisen und ein „Fit“ zu den Kompetenzen von HEIDELBERG haben.

Erste Schritte in diese Richtung hat HEIDELBERG bereits getan. Mit seinen Ladelösungen für Privathaushalte, Fahrzeugflotten und öffentliches Laden hat HEIDELBERG sich mit seiner Tochter Amperfiel GmbH bereits erfolgreich im Markt der E-Mobilität positioniert. Und die Prognosen bestätigen: Trotz des aktuellen Vakuumeffekts aufgrund ausgelaufener Subventionen in Deutschland wird dieser Markt in den kommenden Jahren weltweit wachsen. Mit Blick auf die Europäische Union wird dieser Trend unter anderem durch das sogenannte Verbrennerverbot positiv beeinflusst. Ab 2035 sollen demnach in der EU nur noch Neuwagen zugelassen werden, die keine Treibhausgase ausstoßen.

HEIDELBERG möchte mit seinem Tochterunternehmen Amperfiel GmbH an diesem Wachstum partizipieren. Die Amperfiel GmbH befindet sich in der Transformation vom Hardwarelieferanten für den Großhandel und die Automobilindustrie in Deutschland zu einem Unternehmen mit Multikanal- und Direktkundenstrategie und europaweiter Expansion. Des Weiteren wurden die Weichen gestellt, um sich perspektivisch vom Hardwarelieferanten zum sogenannten Charge Point Operator zu entwickeln. Neben den Erlösen durch den Verkauf von Hardware könnten hierdurch weitere wiederkehrende Umsatzpotenziale erschlossen werden, zum Beispiel durch Installation und Service, Backend-Solutions und Finanzierung.

Darüber hinaus will HEIDELBERG seine umfassenden Kompetenzen auch für die Erschließung weiterer Wachstumsmärkte nutzen und analysiert kontinuierlich Marktchancen und -entwicklungen.

Nachhaltigkeit fest in strategischer Agenda verankert

Nachhaltigkeit ist für Heidelberg die Verbindung von langfristigem ökonomischen Erfolg mit ökologischer und gesellschaftlicher Verantwortung und Teil der strategischen Ausrichtung. Nachhaltigkeit ist bei HEIDELBERG konzernweit in der Organisation verankert. Um seiner gesellschaftlichen Verantwortung gerecht zu werden, hat HEIDELBERG im abgelaufenen Geschäftsjahr sein bisheriges Klimaziel, das auf Scope-1- und -2-Emissionen fokussierte, erweitert. Das neue, wissenschaftsbasierte Klimaziel, das den Anforderungen eines 1,5-Grad-Ziels nach dem Pariser Klimaschutzabkommen gerecht wird, umfasst zusätzlich auch Scope-3-Emissionen. HEIDELBERG verfolgt somit das ganzheitliche Ziel, die Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette und Lebensdauer der Maschinen zu reduzieren; neben den Emissionen an eigenen Produktions- und Vertriebsstandorten sind somit auch die Emissionen unserer Kunden während des gesamten Lebenszyklus unserer Maschinen im Fokus.

Weitergehende Informationen zu unseren Initiativen im Bereich Nachhaltigkeit bietet der Nichtfinanzielle Bericht 2023/2024, der auf unserer Website im Bereich Investor Relations unter „Berichte und Präsentationen“ veröffentlicht ist.