

DAS MAGAZIN

# NUTZEN

DER DRUCK- UND MEDIENVERBÄNDE

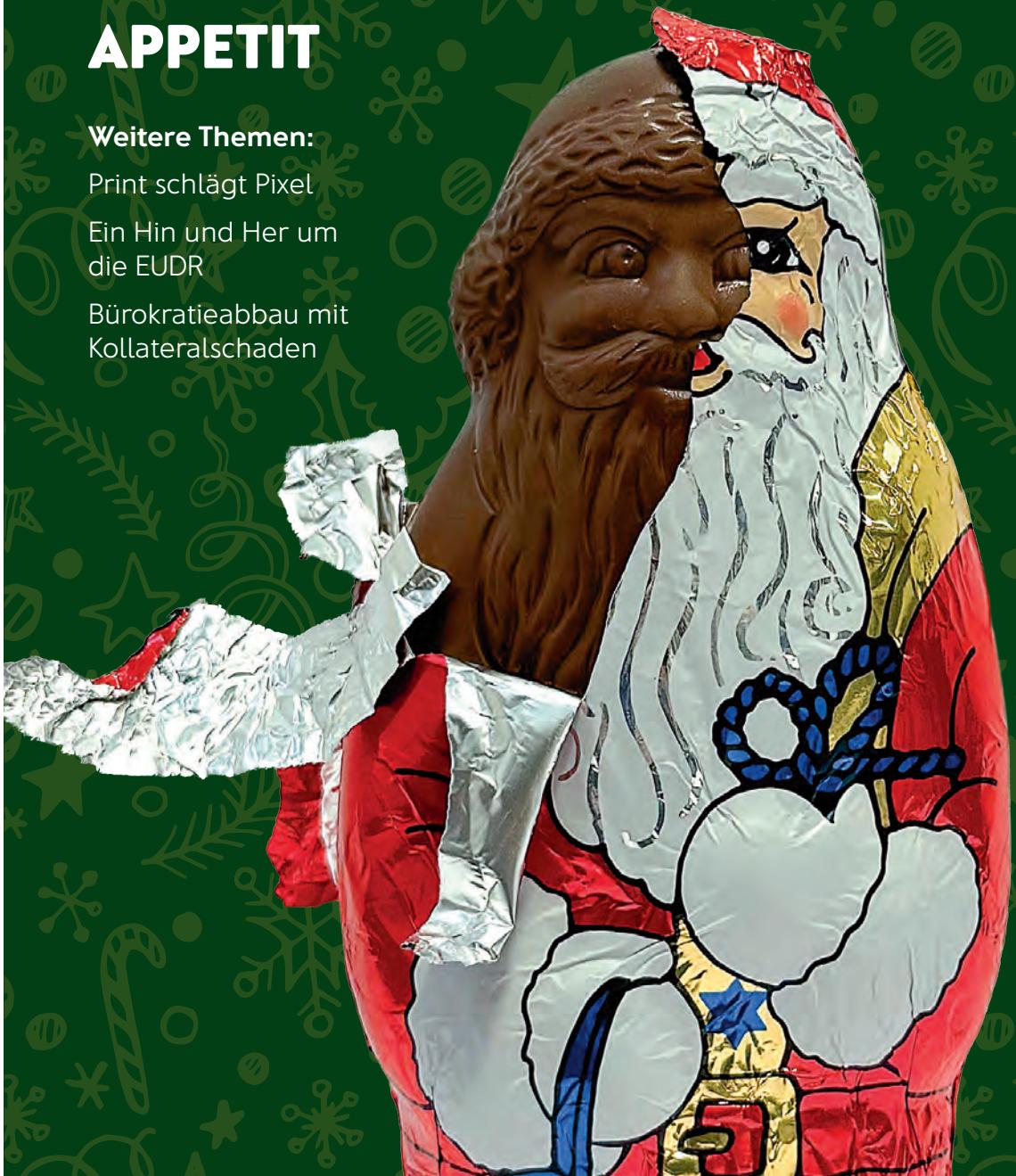
## PRINT MACHT APPETIT

Weitere Themen:

Print schlägt Pixel

Ein Hin und Her um die EUDR

Bürokratieabbau mit Kollateralschaden





**NEU bei OVOL:**

**lona®print** – mattes, holzfreies  
Offset-Papier mit 1,1–1,2-fach Volumen.

# **lona®print**

**Natürlich. Nachhaltig.  
Eindrucksvoll.**

Die blendfreie Oberfläche von Naturpapier sorgt für angenehme Lesefreundlichkeit und macht **lona®** Papiere zum idealen Begleiter für vielfältige Anwendungen, wie Imagebroschüren, Programmhefte oder Umweltberichte.

# EDITORIAL



Wolfgang Poppen,  
Präsident Bundesverband  
Druck und Medien

*Liebe Leserin, Lieber Leser,*

2025 war ein Jahr, das Mut gemacht hat. Ein Jahr, in dem unsere Branche gezeigt hat, was in ihr steckt – Tatkräft, Kreativität und ein unerschütterlicher Wille, Zukunft zu gestalten. Die deutsche Druckindustrie hat bewiesen, dass sie nicht stillsteht, sondern sich mit Leidenschaft erneuert, modernisiert und immer wieder neu erfindet.

Was uns besonders stoltz macht, ist der Gemeinschaftsgeist, der nicht nur auf dem Deutschen Druck- und Medientag im Mai in Hamburg spürbar war. Druckerinnen und Drucker, die sich austauschen, von einander lernen, sich gegenseitig inspirieren. Das ist die Stärke unserer Branche. Denn Zukunft entsteht dort, wo Menschen sich zusammentreten, Ideen teilen und den Mut haben, Neues zu wagen. Überall im Land wurde 2025 investiert, ausprobiert, umgedacht. Druckereien haben Prozesse digitalisiert und Produktionsketten nachhaltiger gestaltet. Zulieferer und Maschinenbauer haben mit neuen Lösungen gezeigt, dass Innovation und Verantwortung Hand in Hand gehen können. Und viele unserer Mitglieder haben mit ihrer Arbeit sichtbar gemacht: Drucken bedeutet heute weit mehr, als Farbe auf Papier zu bringen. Es bedeutet Haltung, Qualität und Verlässlichkeit.

Natürlich war nicht alles einfach. Deutschland steckt in einer tiefen wirtschaftlichen Krise, die auch Auswirkungen auf unsere Branche hat. Von der neuen Regierung sind bislang keine wirklichen Impulse gekommen und der Herbst der Reformen war nur ein politisches Schlagwort. Zudem sind die Märkte im Wandel, Anforderungen steigen, die Digitalisierung schreitet voran und der Fachkräftemangel bleibt spürbar. Aber gerade in dieser Dynamik liegt auch Energie. Wir sehen eine Branche, die anpackt, Verantwortung übernimmt und Zukunft nicht dem Zufall überlässt. Die Druckindustrie ist nicht nur eine der ältesten, sondern auch eine der lebendigsten Branchen Deutschlands und in Teilen systemrelevant.

Das Jahr neigt sich dem Ende zu und ich wünsche Ihnen und Ihren Familien erholsame Weihnachtsfeiertage, viel Gesundheit, Glück und Erfolg im neuen Jahr 2026.

Ihr Wolfgang Poppen

A handwritten signature in blue ink that reads "W. Poppen".



# IN HA LT

Die Druck- und Medienverbände vertreten die Interessen der deutschen Druck- und Medienwirtschaft auf allen politischen und technischen Ebenen. **Regional, national, international.** Und sie unterstützen die Betriebe auf sämtlichen Feldern ihrer Geschäftstätigkeit. **Praxisnah, persönlich, kompetent.**



## TITELTHEMA: FOOD

### ► 03 — EDITORIAL

Herzlich willkommen zum neuen NUTZEN

### 06 — PRINT KOMMT AN

Käufer, Nutzer, Leser

### 08 — PRINT MACHT APPETIT

- » Das Auge isst mit
- » Druck als Qualitäts- und Sicherheitsfaktor
- » Kochkunst auf Papier
- » Foodmagazine erzählen Geschichte
- » Gastronomie – Print zum Anfassen
- » BVDM-Standard für Etikettendruck
- » Messen als Bühne der Foodwelt

## IMPRESSUM

HERAUSGEBER: Bundesverband Druck und Medien e.V. (Wolfgang Poppen)  
Markgrafenstraße 15, 10969 Berlin, Tel: (0 30) 20 91 390, Fax: (0 30) 20 91 39 113,  
E-Mail: info@bvdm-online.de

VERANTWORTLICH: Silke Leicht-Sobbe

REDAKTIONSTEAM UND TEXTE: Lilian Aly, Michaela Deckelmann, Kathrin Duschek,  
Melanie Erlewein, Cordula Hofacker, Silke Leicht-Sobbe, Kerstin Rosenkranz,  
Antje Steinmetz, Ronny Willfahrt

LAYOUT: Verena Rembeck, Verband Druck und Medien Bayern e. V.

DRUCK: Schleunungdruck GmbH

Eltertstraße 27, 97828 Marktheidenfeld, Tel: (09391) 6005 0, Fax: (09391) 6005 90

GEDRUCKT AUF: GardaMatt Art 135 g/qm (Innenteil) und 250 g/qm (Umschlag),  
geliefert von Carl Berberich GmbH

ANZEIGEN: Bundesverband Druck und Medien e.V.



20

Seite

## 14 — WIRTSCHAFT

Umsatrzückgänge flachen ab

## 16 — DRUCK AUF BERLIN UND BRÜSSEL

- » Bürokratieabbau mit Kollateralschaden
- » Ein Hin und Her um die EUDR

## 20 — DIE PROFIS

Echte Verpackungsliebe

## 22 — BILDUNG

- » Gestaltungswettbewerb 2026
- » Umfrage zur Ausbildungs- und Fachkräftesituation

## 24 — VERANSTALTUNGEN

- » Vertriebskongress
- » Druck & Design Konferenz
- » Druck&Medien Awards

## 29 — NACHHALTIGKEIT

- » CO<sub>2</sub>-Bilanzierung
- » Print schlägt Pixel

## 32 — DER NUTZEN

Frisches vom Bodensee

## 34 — VDM BERATUNG

PSO-Zertifizierung: Standardisierung, die sich rechnet

## 36 — DIE FIRMA

Süße Botschaften mit System

## 38 — PRINT ACADEMY

Lernen am Bildschirm: flexibel und wirksam

## 40 — RECHT

Zweifel an einer AU-Bescheinigung?

## 42 — TERMINE

Regionale, nationale und internationale Branchenveranstaltungen

We hope that you like our 43rd issue of the magazine of the Druck- und Medienverbände. We would be happy to receive your feedback, criticism or suggestions.

Please write us at [nutzen@bvdm-online.de](mailto:nutzen@bvdm-online.de)

We look forward to your responses!



Seite

36



Mehr Informationen zur Berechnungsmethodik, zur Kompensation und dem gewählten Goldstandard-Klimaschutzprojekt finden Sie unter [klima-druck.de>ID](http://klima-druck.de>ID).

# Print kommt an

Print sorgt für Umsatz, Einschaltquoten, Käufer, Wähler, Gäste, Marktanteile, Mieter, Nutzer und Besucher. Und die deutschen Druck- und Medienunternehmen gehören zu den modernsten weltweit: Qualität und Geschwindigkeit der hiesigen Produktionen sind auf höchstem Niveau – von Auflage 1 im Digitaldruck bis zur Millionenausgabe im Offset.

**61 %**

der Verbraucherinnen und Verbraucher orientieren sich beim Kauf von Lebensmitteln laut Prospektmonitor 2024 an gedruckten Angebotsprospekt.

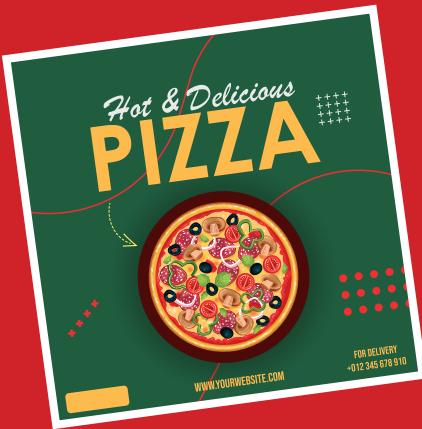


**64 %**

aller Deutschen kaufen sehr häufig oder häufig mit Siegeln gekennzeichnete Lebensmittel.

**50 kg**

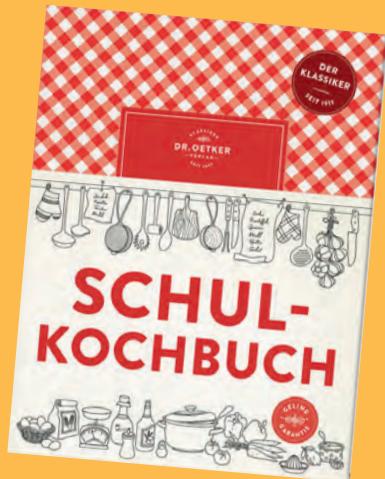
Tiefkühlkost wurden 2024 in Deutschland pro Kopf verbraucht. Nahezu jedes dieser Produkte verlässt die Produktion in einer aufwendig bedruckten Verpackung.



Mit über

## 30 Millionen

Exemplare ist Dr. Oetkers „Schulkochbuch“ seit 1911 das meistverkaufte Kochbuch der Welt.



## 0,4 %

beträgt der Verpackungsanteil an der CO<sub>2</sub>-Bilanz eines Stücks Butter. Ohne Verpackung könnte die Butter verderben, müsste neu produziert werden und hätte damit sogar eine höhere CO<sub>2</sub>-Bilanz.



## 90 %

der Deutschen bevorzugen in gehobenen Restaurants nach wie vor gedruckte Speisekarten.

## 90 %

90 % der spontanen Beurteilung einer Marke hängen von der Farbgebung ab. Verpackungen in Rot, Orange und Gelb regen den Appetit an.

## 164 Millionen

Schokoladen-Weihnachtsmänner wurden 2024 in Deutschland hergestellt und so kleidsam wie sicher bedruckt und verpackt.



# PRINT MACHT *Appetit!*



**S**chon George Bernard Shaw, irischer Dramatiker und Politiker, wusste: „Es gibt keine aufrichtigeren Liebe als die Liebe zum Essen.“ Essen ist nicht nur reine Nahrungsaufnahme, Essen verbindet Menschen, Erinnerungen und Geschichten. Auch in der Literatur ist die Liebe zum Essen ein Ausdruck von Lebensfreude und Nähe. Wenn Prousts Madeleine Erinnerungen weckt oder bei Esquivel Gefühle durch Gerichte fließen, spürt man: Genuss ist eine Sprache des Herzens. Essen steht für Gemeinschaft, Sinnlichkeit und Wärme – und erinnert uns daran, dass Kultur und Lebenskunst oft am (Ess-)Tisch beginnen.

So wie Worte in der Literatur Geschmack und Emotionen wecken, tragen Druckprodukte in der realen Welt dazu bei, Genuss sichtbar und erlebbar zu machen. Die Druckindustrie spielt im Bereich Food eine zentrale, aber oft unterschätzte Rolle. Ihre Produkte und Technologien sind in vielen Bereichen präsent, vom Supermarktregal über Kochbücher, Messen bis hin zur Tischdeko oder der Speisekarte im Restaurant. Gerade in der Lebensmittelindustrie spielt die Druckindustrie eine stille, aber entscheidende Rolle. Sie schafft Vertrauen, Orientierung und Markenidentität – auf Verpackungen, Etiketten und Informationen rund um das Thema Essen, wie beispielsweise Handelsprospekte, die täglich Millionen Menschen erreichen. Wo Essen zur Kultur wird, sorgt Print dafür, dass sie lesbar, greifbar und glaubwürdig bleibt.

Wenn morgens der Joghurtdeckel abgezogen, mittags die Pizzaschachtel geöffnet oder abends das Kochbuch aufgeschlagen und die Weinflasche entkorkt wird, ist die Druckbranche immer mit dabei. Kaum ein Wirtschaftssektor ist so stark mit Lebensmitteln verflochten,



Gedruckte Werbeprospekte bieten den meisten Deutschen Orientierung beim Einkauf von Lebensmitteln.

und wird als stiller Partner häufig übersehen. Verpackungsdruck, Kennzeichnung, essbare Tinten oder Smart Packaging: Der Druck ist das Bindeglied zwischen Information, Marketing und Verbraucherschutz.

## Das Auge isst mit

Ob Müsli, Mineralwasser, Wurst oder Veggieschnitzel – kaum ein Produkt erreicht Verbraucherinnen und Verbraucher ohne gedruckte Informationen. Die Redewendung „Das Auge isst mit“ bekommt hier eine technische Dimension. Druckfarben und Verpackungsverarbeitung entscheiden mit, ob wir ein Produkt als frisch, hochwertig oder natürlich wahrnehmen. Der Griff ins Supermarktregal ist oft ein visuelles Bauchgefühl.

Was für viele selbstverständlich scheint, ist das Ergebnis hochpräziser Drucktechnologie. So werden beispielsweise die schlauchartigen Hüllen aus Kunststoff oder Pappe, sogenannte Sleeves, auf Joghurtbechern immer öfter mit wasserbasierten Farben bedruckt, die keinerlei Mineralölrückstände enthalten. Neben der Markenästhetik steht hier die Lebensmittelsicherheit im Fokus. Die Druckfarben müssen migrationsarm sein,

hitze- und kältebeständig – und dürfen den Recyclingprozess nicht stören.



Ähnliche Anforderungen gelten für Etiketten, Folien und Sekundärverpackungen. Ob Tiefdruck auf Folie, Digitaldruck auf Papieretiketten oder Tintenstrahldruck für Mindesthaltbarkeitsdaten – jede Technologie muss gewährleisten, dass der Aufdruck auch bei Feuchtigkeit oder Tiefkühltemperatur lesbar und stabil bleibt.

## Druck als Qualitäts- und Sicherheitsfaktor

Im Lebensmittelbereich ist Druck gleichbedeutend mit Vertrauen. Neben Design zählt die Pflichtinformation: Zutaten, Allergene, Nährwerte, Herkunft, Haltbarkeit. Denn Verpackung und Kennzeichnung übernehmen zentrale Aufgaben: Sie schützen, informieren und dokumentieren. Und hier gelten zahlreiche besondere Anforderungen an Größe, Hygiene und Lebensmittelsicherheit. Etiketten, Barcodes, Haltbarkeitsdaten, Zutatenlisten oder Herkunftsnnachweise – all das wird mit modernster Drucktechnik auf Verpackungen aufgebracht. Ohne sie wäre Rückverfolgbarkeit im Lebensmittelhandel unmöglich. Besonders im Falle von Produktrückrufen oder bei Allergiehinweisen sind gedruckte Kennzeichnungen entscheidend für die Sicherheit der Verbraucherinnen und Verbraucher.

Ein schlichtes Beispiel aus der Praxis: Bei Tiefkühlprodukten wird das Mindesthaltbarkeitsdatum oft im



Verpackungen schaffen mit dem Aufdruck von Pflichtangaben Vertrauen.

letzten Schritt und durch die Lebensmittelhersteller digital aufgedruckt – unter hoher Luftfeuchtigkeit und bei Minusgraden. Die Tinte muss also nicht nur haften, sondern auch kältebeständig sein. Hier kommen spezielle UV-Tinten ins Spiel, die sofort aushärten und selbst auf Folien oder Metalloberflächen dauerhaft lesbar bleiben. Ohne sie wäre Rückverfolgbarkeit kaum möglich, und ein Rückruf im Ernstfall ein logistischer Albtraum.

Auch fälschungssichere Drucke gewinnen im Lebensmittelbereich immer mehr an Bedeutung. Auf Verpackungen von Milchfalschen oder Babynahrung werden unsichtbare Codes gedruckt, die nur unter UV-Licht sichtbar sind. Damit können Hersteller sicherstellen, dass ein Produkt tatsächlich aus ihrem Werk stammt. Und es ist ein wichtiger Schritt gegen Produktpiraterie und Manipulation.

Immer stärker rückt auch der ökologische Aspekt in den Fokus. Recyclingfähige Materialien, mineralölfreie Farben und energiesparende Digitaldruckverfahren sorgen dafür, dass Verpackungen nicht nur funktional, sondern auch weniger umweltbelastend sind.



Bei Tiefkühlprodukten wird das Mindesthaltbarkeitsdatum oft im letzten Schritt aufgedruckt.



## Kochkunst auf Papier

Kochen ist längst mehr als die Zubereitung von Nahrung. Kochen wird immer beliebter und ist nicht selten auch Ausdruck von Lifestyle, Nachhaltigkeit und modernem Leben. Das Bild der Hausfrau, die mit Kittelschürze vor dem Kochtopf steht und das Familienessen zubereitet, ist längst passé. Kochen ist ein Happening und Koch- und Backshows sind aus dem Fernsehprogramm nicht mehr wegzudenken. Kochen ist heute Lust auf Genuss, Qualität und Kultur und hat neben dem linearen Fernsehen auch die sozialen Medien erreicht. Dennoch erleben in Zeiten von Kochshows, Foodblogs, TikTok-Rezepten und KI-generierten Menüs vor allem gedruckte Kochbücher eine Renaissance.

Trotz digitaler Angebote greifen viele Menschen lieber zu gedruckten Angeboten als Inspirationsquelle – Sammlerstück und ästhetisches Statement zugleich. Die Haptik hochwertiger Papiere, brillante Foodfotografie, das sinnliche Blättern durch Rezeptseiten – all das weckt Appetit auf Echtheit. Kein Bücherregal kommt heute ohne hochwertig gestaltete Kochbücher aus.

Jährlich erscheinen laut Börsenverein des Deutschen Buchhandels mehr als 2000 neue Bücher in der Warengruppe „Essen & Trinken“. 2024 lag der Umsatz mit Kochbüchern in Deutschland laut Börsenverein bei rund 64 Millionen Euro. Dass es sich dabei nicht nur um Kochbücher handelt, zeigt ein Blick in die aktuelle Bestsellerliste des Spiegels. Titel wie „Eat Yourself Healthy“, „Löffelliebe“ oder „Gamechanger Protein“ bewegen sich eher im Bereich Ratgeber und Lifestyle.

## Foodmagazine erzählen Geschichten

Foodmagazine wie „Essen & Trinken“, „EatSmarter!“ oder „slowly veggie!“ setzen den Genuss in Szene, erzählen Geschichten von Herkunft, Handwerk und Leidenschaft. Besonders erfolgreich zeigt sich derzeit „EatSmarter!“. Laut IVW erreichte das Magazin im ersten Quartal 2025 eine Auflage von 90.174 Exemplaren – ein Plus von rund 36 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im Vergleich zu auflagenstarken TV- oder Gesundheitszeitschriften wie der Apotheken Umschau bewegen sich Foodmagazine zwar in einem kleineren Marktsegment, doch sie punkten mit hoher Identifikation und Treue ihrer Leserschaft.

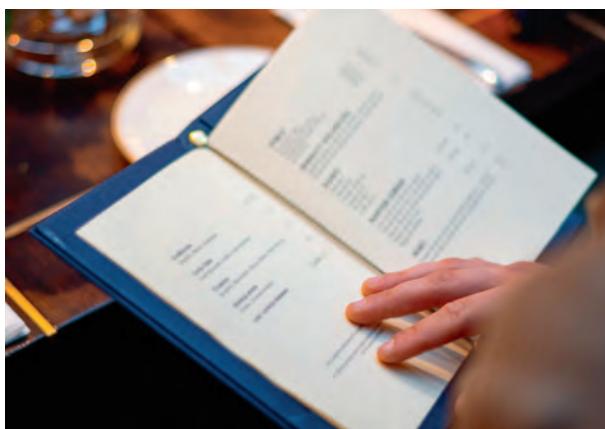
In Supermärkten finden Kundinnen und Kunden gedruckte Kochmagazine, wie beispielsweise das Magazin „Deine Küche“ von REWE. Diese Entwicklung ist sehr erstaunlich, da REWE den Druck von Werbeprospekten eingestellt hat, aber im Endverbraucherservice auf

gedruckte Magazine setzt. Auch EDEKA setzt mit seinem Genussmagazin „Mit Liebe“ auf ein Printprodukt. Laut eigenen Angaben von EDEKA ist „Mit Liebe“ Deutschlands größtes Foodmagazin mit rund einer Million Leserinnen und Lesern. Diese regelmäßig erscheinenden Magazine enthalten Rezepte, Food-Content und hilfreiche Tipps für den Alltag.

Während sich Verbraucherinnen und Verbraucher in Foodmagazinen Inspiration für zu Hause holen, informieren sich Fachleute in spezialisierten Zeitschriften über die neuesten Entwicklungen ihrer Branche. Titel wie „Lebensmittel Praxis“, „Food Technologie“ oder „gastrotel“ gehören zu den wichtigsten Stimmen im professionellen Ernährungsumfeld.

## Gastronomie – Print zum Anfassen

Wer ein Restaurant betritt, wird meist schon vor dem ersten Bissen von Printprodukten begrüßt. Im Außenbereich leuchtet die Reklametafel mit dem Namen des Restaurants. Speise- und Getränkekarten, Tischaufsteller, Flyer oder Plakate im Innenbereich sind nicht nur Informationsträger, sondern Teil des Gesamterlebnisses. Sie spiegeln Stil, Qualität und Philosophie des Hauses wider. Ob handwerklich gestaltete Menükarten auf Recyclingpapier, minimalistische Typografie im Sternerestaurant oder auffällige To-go-Verpackungen im Streetfood-Bereich – der Druck schafft Atmosphäre. Besonders im Take-away-Geschäft, das seit der Pandemie rasant



Druckprodukte schaffen Atmosphäre und tragen zum Wiedererkennungswert bei.



gewachsen ist, prägen individuell bedruckte Papiertüten, Becher oder Kartonboxen den Markenauftritt und transportieren Identität über den Moment des Essens hinaus. To-go-Verpackungen sind in der öffentlichen Diskussion nicht unumstritten, wenn es sich um Einwegverpackungen handelt. Aber auch in diesem Bereich gibt es Mehrwegverpackungen, die schonender mit den natürlichen Ressourcen umgehen und den Verpackungsmüll reduzieren.

## BVDM-Standard für Etikettendruck

Getränkeetiketten müssen heute weit mehr leisten, als nur optisch zu überzeugen: Sie sollen sich in Hochgeschwindigkeitsanlagen störungsfrei verarbeiten lassen, eine dauerhaft gute Lesbarkeit von Barcodes und individuellen Kennzeichnungen gewährleisten und sich nach dem Pfandrücklauf problemlos ablösen lassen – ohne zu zerfasern oder die Waschlauge zu verunreinigen.

Damit Einkäufern und Herstellern von Etiketten eine verlässliche Grundlage zur Qualitätssteuerung und technischen Abstimmung zur Verfügung steht, haben der BVDM und der Deutsche Brauer-Bund (DBB) mit den „Speziellen Technischen Liefer- und Bezugsbedingungen (STLB) für Getränkeflaschen-Etiketten aus Papier“ Ende 2023 einen einheitlichen Qualitätsstandard für den Etikettendruck in diesem Bereich geschaffen.

# Messen als Bühne der Foodwelt

Essen ist längst mehr als Ernährung – es ist Erlebnis, Begegnung und Inszenierung. Der Lebensmittel- und Gastronomiebereich lebt auf internationalen Leitmessen, regionalen Genussfestivals oder exklusiven Branchenevents von Kommunikation, Präsentation und Atmosphäre. Großveranstaltungen, wie die größte Foodmesse der Welt und internationale Leitmessen der globalen Ernährungswirtschaft (Anuga), die internationale Leitmesse für Hospitality und Foodservice (Internorga), die Weltleitmesse für Bio-Lebensmittel (Biofach) oder eine der begehrtesten und wichtigsten Trendmessen für das Bäcker- und Konditorenhandwerk in Deutschland (südback), zählen zu den wichtigsten Treffpunkten der Lebensmittelwirtschaft weltweit. Auch gastronomische Events wie das „Chefsache“-Symposium, das „Feinschmecker-Festival“ oder regionale Street-Food-Märkte nutzen Print, um Atmosphäre zu schaffen: Plakate, Programmhefte, Tischkarten oder Give-aways sind Teil eines durchdachten Gesamterlebnisses.

Gerade auf Food-Messen zählt der erste Eindruck. Besucher sollen nicht nur Produkte sehen, sondern sie mit allen Sinnen erleben. Der Druck wird dabei zum haptischen und visuellen Botschafter. Er vermittelt Markenwerte, unterstreicht Qualität und schafft Vertrauen.

Auf der Anuga, die 2025 mehr als 145.000 Fachbesucher aus über 190 Ländern anzog, setzten viele Aussteller auf hochwertig produzierte Imagebroschüren mit Naturpapier und Reliefdruck, um Nachhaltigkeit und Handwerkskunst zu betonen. Bäckereien auf der



Recycelte Materialien oder klimaschonend gedruckte Folder kamen auf der Biofach 2025 zum Einsatz.

südback gestalten Kataloge mit appetitanregenden Produktfotografien und mattfolierten Covern, die Frische und Authentizität transportieren. Auf der Biofach kamen 2025 für die 35.000 Besucher aus 140 Ländern recycelte Materialien, vegane Farben oder klimaschonend gedruckte Folder zum Einsatz – ein sichtbares Zeichen für ökologische Verantwortung.

Auch im direkten Kontakt mit den Gästen spielt Print eine emotionale Rolle: Tischaufsteller, Speise- und Getränkekarten, personalisierte Menükarten bei Galadiners, Eintrittsbänder, Verpackungen oder Etiketten sind gedruckte Elemente, die Orientierung geben, Qualität vermitteln und Erinnerungswert schaffen. Selbst die Einladungskarten zu exklusiven Tastings oder Kochshows werden heute mit Prägedruck, Metallicfolie oder partiell UV-Lack gestaltet – kleine Kunstwerke, die Wertigkeit ausdrücken.

Die Druckindustrie ist damit unsichtbarer Mitgestalter des kulinarischen Erlebnisses. Sie verbindet Design, Technik und Emotion – und übersetzt den Geschmack einer Marke in Farbe, Form und Material. Ob großformatige Banner, Messewände, Menükarten oder Verpackungen: Print macht Food-Erlebnisse sichtbar, greifbar und unvergesslich. □



Hochwertige Imagebroschüren mit Naturpapier betonten das nachhaltige Konzept der Anuga 2025.

# Umsatzrückgänge flachen ab

Für das Jahr 2025 wird es wohl keine signifikante wirtschaftliche Erholung in Deutschland geben. Auch in der Druckbranche sind die Umsätze erneut rückläufig. Doch im Vergleich zu 2024 flacht das Minus spürbar ab.

Die Druck- und Medienbranche steht auch 2025 weiter unter Druck. Hohe Energie- und Lohnkosten sowie eine schwache Nachfrage bestimmen die Geschäftslage. Zudem wird für Deutschland aktuell ein Wirtschaftswachstum von nur 0,2 Prozent für 2025 prognostiziert, der erhoffte Aufschwung bleibt bis jetzt aus. Diese Gemengelage zeigt sich auch in den aktuellen Umsatzzahlen der Druckindustrie. Für die Monate Januar bis Juli 2025 ist zwar eine leichte Stabilisierungsbewegung zu beobachten. Die nominalen Umsätze stiegen um 0,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der Auslandsumsatz legte dabei um 34,7 Prozent zu, während der Inlandsumsatz um 5,4 Prozent sank. Doch um ein besseres Bild der Lage zu bekommen, ist ein Blick in die Umsatzentwicklung der fachlichen Betriebsteile notwendig.

## Rückläufige Umsätze der fachlichen Betriebsteile

Ein fachlicher Betriebsteil umfasst alle Tätigkeiten innerhalb eines Unternehmens, die zur gleichen Art von wirtschaftlicher Tätigkeit gehören und daher in derselben Kategorie der amtlichen Wirtschaftszweigklassifikation eingestuft werden. Dort zeigt sich, dass der nominelle Umsatz in obigem Zeitraum um 4 Prozent zurückgegangen ist. Der Auslandsumsatz hat sich um 2 Prozent verringert, während der Inlandsumsatz um 4,4 Prozent gesunken ist. Preisbereinigt zeigt sich ein Umsatzrückgang von insgesamt 4,8 Prozent.

Auch spartenübergreifend sind Umsatzrückgänge in 2025 zu beobachten. Der Umsatz im Zeitungsdruck ging um 7,5 Prozent zurück und in der Druckweiterverarbeitung um 11,2 Prozent. In der Druck-

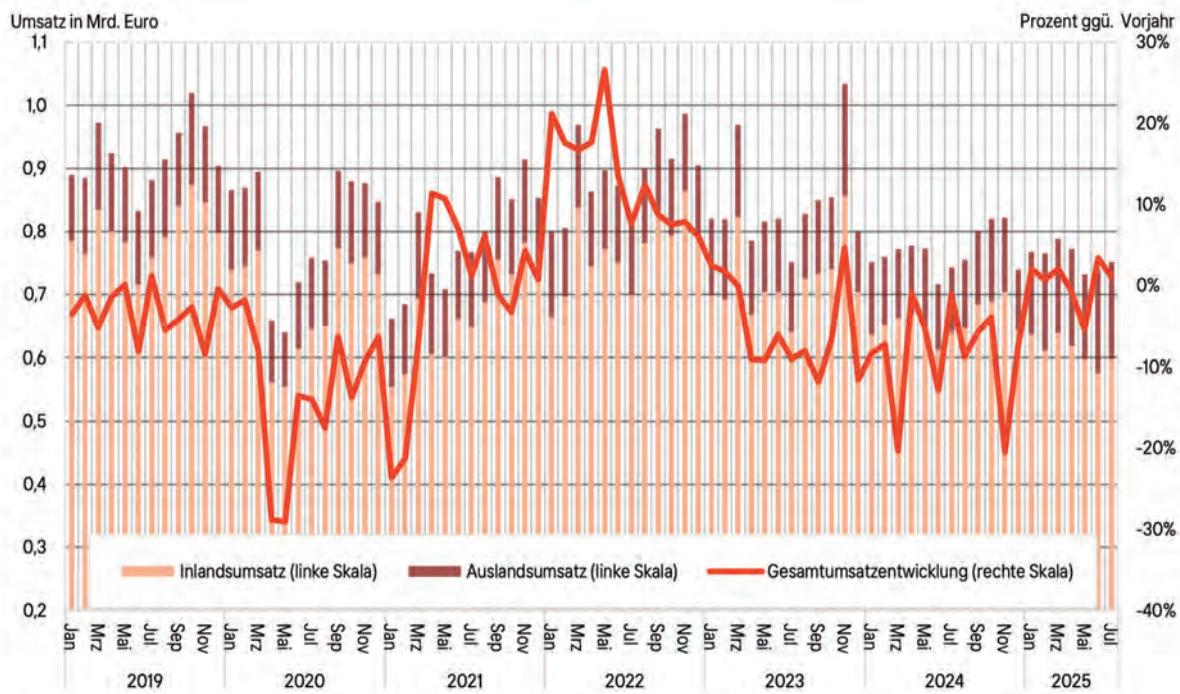
vorstufe lag der Umsatzrückgang bei 3,8 Prozent. Im Drucken sonstiger Erzeugnisse, der umsatzstärksten Sparte, führte ein Sondereffekt in diesem Jahr zu einem verzerrten Ergebnis. Der um druckfremde Aufträge bereinigte Umsatzrückgang beträgt hier vergleichsweise moderate 3,5 Prozent.

## Erste Stabilisierungstendenzen geben Anlass zur Hoffnung

Für sich genommen sind dies keine erfreulichen Entwicklungen. Verglichen mit dem Jahr 2024 lässt sich jedoch beobachten, dass die Intensität der Umsatzrückgänge abnimmt. Denn im vergangenen Jahr zeigten sich spartenübergreifend stärkere rückläufige Umsätze im Zeitraum Januar bis Juli. Beim Zeitungsdruck lag der Rückgang bei 13,4 Prozent, in der Sparte Drucken sonstiger Erzeugnisse bei 7,0 Prozent und bei der Druckweiterverarbeitung bei 11,1 Prozent. In der Druckvorstufe führte ein Sondereffekt aus 2023 zu einer verzerrten Basis. Der um druckfremde Aufträge bereinigte Rückgang lag hier bei rund 10,4 Prozent.

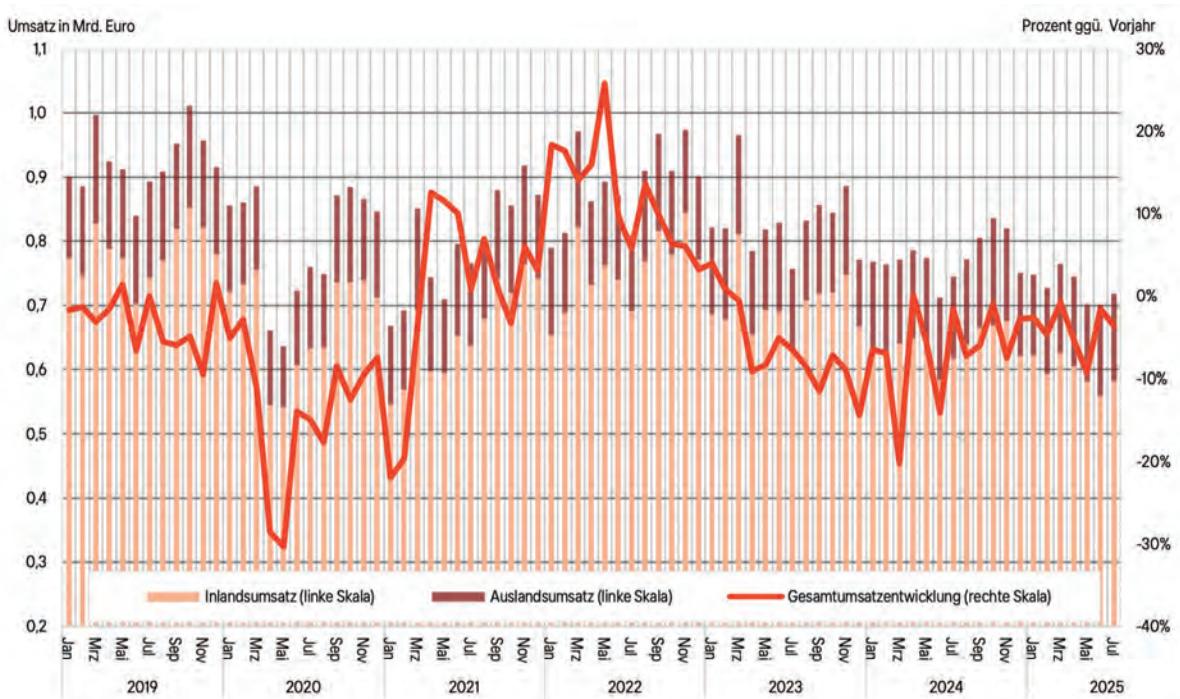
An der Tatsache, dass spartenübergreifend weiterhin rote Zahlen geschrieben werden, ändert die Abschwächung der Rückgänge allerdings nichts. Zudem lassen die aktuellen Konsumindikatoren wie der GfK Konsumklimaindex und das HDE Konsumbarometer die Hoffnung auf ein gutes Weihnachtsgeschäft schwinden. Beide Indikatoren befinden sich in einem Abwärtstrend, mit einem konsumbedingten Aufschwung ist aktuell nicht zu rechnen. Eine echte Erholung bleibt 2025 somit vorerst aus. Immerhin gibt das für 2026 prognostizierte Wirtschaftswachstum von über einem Prozent Anlass zu vorsichtiger Zuversicht. □

## Umsatzentwicklung der Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten (Januar 2019 – Juli 2025)



Quelle: Statistisches Bundesamt; Datenstand Oktober 2025; Berechnungen: BVDW

## Umsatzentwicklung der Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten (Januar 2019 – Juli 2025), fachliche Betriebsteile



Quelle: Statistisches Bundesamt; Datenstand Oktober 2025; Berechnungen: BVDW

# Bürokratieabbau mit Kollateralschaden

Die seit Dezember 2024 amtierende EU-Kommission möchte die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft steigern. Zu diesem Zweck sollen Unternehmen von Bürokratielasten befreit werden, die ihnen teilweise erst in der vorausgegangenen Legislaturperiode aufgebürdet wurden. Doch dabei schießt die Kommission übers Ziel hinaus: Mit ihrer „Digital-by-Default“-Agenda zielt sie darauf ab, gedruckte Produktinformationen durch digitale Lösungen zu ersetzen. Auf der Strecke bleiben dabei nicht nur Druckereien, sondern Millionen von Verbrauchern.

**B**ei Arzneimitteln soll es grundsätzlich erlaubt werden, die zur sicheren Anwendung erforderlichen Patienteninformationen online bereitzustellen statt in Form der bewährten Packungsbeilagen. Zwar hätten dabei einstweilen noch die Mitgliedstaaten das letzte Wort, doch die Weichen in Richtung Digitalisierung wären gestellt.

## Anwenderinformationen nur noch online

Geht es nach der EU-Kommission, dürfen auch Anbieter anderer Produkte ihre Gebrauchsanleitungen künftig digital zur Verfügung stellen. Dies betrifft viele Erzeugnisse, die ein CE-Kennzeichen benötigen – angefangen von Haushaltsgeräten über Rettungswesten bis hin zu Seilbahnen. Nur sicherheitsrelevante Informationen für Verbraucherprodukte müssten dann noch gedruckt werden. Für Maschinen existiert bereits eine solche Regelung, die als Blaupause für die aktuellen Vorschläge diente. Ausnahmen bilden z. B. Spielzeuge, denen – laut aktuellem Entwurf zur Änderung der Spielzeugverordnung – auch künftig Gebrauchsanleitungen beigelegt werden müssten.



## Rückschritt bei Etiketten

Selbst die Etiketten von Chemieprodukten bleiben von den Digitalisierungsplänen der EU-Kommission nicht verschont. Nach einem Entwurf zur Änderung der CLP-Verordnung darf der Hersteller bestimmte (Kontakt-)Informationen in ein „digitales Etikett“ auslagern. Zusätzlich drohen einschneidende Änderungen zulasten gedruckter Etiketten, die nichts mit Digitalisierung zu tun haben: Die CLP-Verordnung schreibt Mindest-Schriftgrößen und angemessene Zeilenabstände vor, um eine gute Lesbarkeit der Etiketten zu gewährleisten. Diese Vorgaben sollen nun entfallen. Dabei wurden sie erst Ende 2024 verabschiedet und sollten eigentlich ab 2027 gelten. Ihre Rücknahme wird damit begründet, die Vorgaben würden den Platzbedarf auf den Etiketten zu stark erhöhen. Dies verursache unverhältnismäßig hohe Kosten, da die Anbieter der Chemieprodukte gezwungen seien, entweder Mehrlagenetiketten einzusetzen oder statt mehrsprachiger Etiketten für jede Sprache ein eigenes Etikett zu verwenden.

## Digitale Scheinalternative

Werden die Vorschläge der EU-Kommission in geltendes Recht umgesetzt, dürfte dies eine Reihe von Druckereien hart treffen. Der Druck von Packungsbeilagen und Mehrlagenetiketten, aber auch die Produktion von Gebrauchsanleitungen liegt meist in den Händen spezialisierter Druckereien, die ihr Produktangebot durch umfassende Services ergänzen. Hohe Investitionen in Know-how, Software, Technik und Marketing bilden dafür die Grundlage. Hier steht und fällt mit den Produkten oft das gesamte Geschäftsmodell.

Nun mag man einwenden, das sei der Lauf der Dinge – und es bringe wenig, Druckprodukten nachzutrauen, wenn doch digitale Alternativen bereitstünden. Doch dieses Argument greift zu kurz. Denn nicht jede vorgebliche Modernisierung bedeutet per se Fortschritt – und nicht jede vermeintliche Alternative erweist sich bei näherer Betrachtung tatsächlich als gleichwertig.

## Gefährdeter Informationszugang

Die geplanten Regelungen schaden nämlich bei Weitem nicht nur der Druckindustrie. Sie haben auch negative Konsequenzen für jene Menschen, die auf die Informationen zu Medikamenten, Geräten, Chemikalien und anderen Produkten angewiesen sind:

Während die Anbieter die Kosten für den Druck sparen, bezahlen viele Nutzer, vor allem Patienten und Konsumenten, mit dem Verlust des Informationszugangs sowie von Sicherheit und Komfort.

Gedruckte Produktinformationen stehen den Nutzern jederzeit direkt zur Verfügung. Um digitale Inhalte abzurufen, brauchen sie hingegen einen Internetzugang und ein Endgerät samt Stromversorgung sowie digitale Kompetenz – und die Information muss tatsächlich abrufbar sein. Fehlt im entscheidenden Moment auch nur eine dieser Voraussetzungen, bleibt das nötige Wissen für eine sichere und sachgemäße Nutzung des Produkts unerreichbar. Kaum auszudenken, wenn im Notfall lebenswichtige Arzneimittelinformationen zu spät verfügbar sind oder wenn nach einem schädlichen Kontakt mit einer Chemikalie wirksame Gegenmaßnahmen am unleserlichen Etikett scheitern.

## Gedruckt funktioniert immer

Längere Ausfälle von Strom, Internet oder Online-Angeboten durch Technikprobleme, Extremwetter, Cyberangriffe oder andere Formen von Sabotage sind keine Seltenheit – ganz zu schweigen von der vielerorts generell lückenhaften Internetversorgung. Doch das ist nur ein Teil des Problems. In der EU verfügen schätzungsweise 35 Millionen Menschen über kein digitales Endgerät, haben keinen Internetzugang oder besitzen nicht die erforderlichen Kompetenzen, um digitale Informationsangebote wahrzunehmen. Das entspricht in etwa der Einwohnerzahl Polens. Lebensalter, Bildungsgrad, finanzielle Situation und körperliche Verfassung spielen hierbei eine wichtige Rolle. Auch wenn digitale Abstinenz mitunter dem freien Willen entspringt, ein „analoges Leben“ zu führen – in den meisten Fällen wären die vulnerablen Gruppen der Bevölkerung die Leidtragenden, wenn nur noch digitale Produktinformationen angeboten würden.

Es steht außer Zweifel, dass auch digitale Produktinformationen ihre Stärken haben. Als Ergänzung zum Gedruckten sind sie deshalb wertvoll – als Ersatz jedoch ungeeignet. Es ist zu hoffen, dass dies vom Gesetzgeber noch rechtzeitig erkannt wird. Wenn Druckereien erst in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten und Millionen Verbraucher ohne die nötigen Informationen dastehen, kommt die Einsicht zu spät. ■

# EIN HIN UND HER UM DIE EUDR

Zwischen politischer Unsicherheit und operativer Realität – kommt die Überarbeitung der EU-Entwaldungsverordnung kurz vor Jahresende? Das politische Hin und Her um die EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) ist auch kurz vor dem geplanten Start am 30. Dezember 2025 noch nicht zu Ende.

**D**ruckereien und andere von der Verordnung erfasste Unternehmen fühlen sich unangenehm an das lange Gezerre um die erste Verschiebung der EUDR im letzten Jahr erinnert, die schließlich erst eine Woche vor Weihnachten endlich in trockenen Tüchern war.

Die gleiche unselige Hängepartie hat die EU-Kommission in diesem Jahr ausgelöst, indem sie zunächst im September durch die Umweltkommissarin eine weitere Verschiebung um 12 Monate in Aussicht stellte, davon aber aufgrund interner Uneinigkeit einen Monat später überraschend wieder abrückte.

Am 21. Oktober 2025 hat die EU-Kommission schließlich folgende Kernpunkte zur vereinfachten Umsetzung der EUDR ins Spiel gebracht:

**Konzentration auf den Erstverkehrsträger:** Unternehmen der nachgelagerten Lieferkette sollen nicht mehr verpflichtet sein, Sorgfaltserklärungen abzugeben. Diese Maßnahme soll vor allem das schwächelnde EU-Informationssystem deutlich entlasten. Um eine Rückverfolgbarkeit weiterhin zu gewährleisten, sollen Unternehmen die zur Sorgfaltserklärung des Erstverkehrsträgers gehörenden Nummern entlang der ganzen Kette weitergeben.

**Neue Übergangsfristen:** Für Kleinst- und Kleinunternehmen soll der Anwendungsstart der EUDR auf den 30. Dezember 2026 verschoben werden. Für mittlere und Großunternehmen soll weiterhin der 30. Dezember 2025 gelten, allerdings werden sie sechs Monate lang nicht mit Sanktionen belegt, falls sie die Vorgaben der EUDR nicht erfüllen.

Dieser Vorschlag muss noch mit dem Rat und dem EU-Parlament abgestimmt werden. In der Sitzung des

Ab dem 30. Dezember 2025 sollen bestimmte Rohstoffe wie Soja, Palmöl, Rindfleisch, Kakao, Kaffee, Holz und Kautschuk, aber auch Folgeprodukte daraus – so auch Druckprodukte – in der EU nur noch verkauft werden, wenn sie nachweislich nicht mit Entwaldung oder Waldschädigung in Verbindung stehen. Die mit der Umsetzung der EU-Entwaldungsverordnung (EUDR) einhergehenden Sorgfaltspflichten stellen die Druckindustrie vor große Herausforderungen, da sie ihre Beschaffungspraktiken überprüfen und eine vollständige Rückverfolgbarkeit sicherstellen müssen.

EU-Agrarrates am 27. Oktober 2025 hat sich eine deutliche Mehrheit der Mitgliedstaaten für eine einjährige Verschiebung der EUDR für alle Unternehmen ausgesprochen, ferner forderten viele Regierungsvertreter die Einführung einer Null-Risiko-Kategorie für Rohstoffe aus Ländern ohne relevantes Risiko der Entwaldung oder Waldschädigung, wie etwa Deutschland.

Das EU-Parlament wird sich voraussichtlich Ende November mit der EUDR befassen. Aus Teilen des EU-Parlaments gibt es deutlichen Widerstand gegen eine Verschiebung und Vereinfachung der EUDR. Sollten Kommission, Rat und Parlament keine Einigung erzielen, bliebe es beim bisherigen Anwendungsstart der EUDR am 30. Dezember 2025 – ohne Veränderungen.

Immer aktuelle Informationen  
zu den Entwicklungen rund um  
die EUDR finden Sie unter  
[www.bvdm-online.de/eudr](http://www.bvdm-online.de/eudr)



## Unrealistische Umsetzungsfristen gefährden Glaubwürdigkeit und Rechtsklarheit

Die politischen Auseinandersetzungen rund um den Start der EUDR sorgen in den erfassten Branchen für zunehmende Unruhe. Die unklare Rechtslage und der ambitionierte Zeitplan für die Verabschiedung von Änderungen führen zu einer Phase kostspieliger Unsicherheit und stellen die Umsetzbarkeit grundlegend infrage.

Hastige Änderungen kurz vor Inkrafttreten untergraben nicht nur die Glaubwürdigkeit der Verordnung, sondern auch die rechtliche und operative Stabilität der betroffenen Unternehmen. Dies gilt zum einen für nachgelagerte große Unternehmen, deren IT-Systeme auf die Interaktion mit der TRACES-Plattform ausgelegt sind. Eine kurzfristige Anpassung ist für viele Unternehmen kaum möglich. Kleine Unternehmen sehen sich zudem mit einer Vielzahl neuer Referenznummern konfrontiert, die sich entlang der Wertschöpfungskette ansammeln – ein Szenario, das zu erheblichen Compliance-Problemen führen kann.

## Lieferkettenlogik ignoriert: Aufschub ohne Wirkung

Der Vorschlag der Kommission, nur kleinen Unternehmen ein zusätzliches Jahr zur Umsetzung einzuräumen, greift in der Praxis zu kurz. In integrierten Lieferketten sind Unternehmen unterschiedlicher Größen eng miteinander verflochten. Die Folge: Auch kleinere Betriebe müssten sich ab dem 30. Dezember 2025 an die neuen Vorgaben halten, um ihre Geschäftsbeziehungen nicht zu gefährden. Die vorgesehene Staffelung des Inkrafttretens würde damit faktisch ausgehebelt.

## Wirtschaft fordert „Stop-the-Clock“-Mechanismus und Rechtssicherheit

Die betroffenen Branchen leiden weiterhin unter einem eklatanten Mangel an Klarheit und Rechtssicherheit – ein Zustand, der die Wettbewerbsfähigkeit und Investitionsbereitschaft der Unternehmen gefährdet. Daher

haben Branchenverbände aus verschiedenen von der EUDR betroffenen Sektoren die EU-Kommission eindringlich aufgefordert, einen „Stop-the-Clock“-Mechanismus einzuführen. Diese gesetzgeberische Notbremse soll den politischen Entscheidungsträgern die nötige Zeit geben, die EUDR umfassend neu zu bewerten.

Ziel einer solchen Neubewertung muss es sein, die Verpflichtungen der EUDR praktikabel zu gestalten, um die Ziele der EUDR mit den berechtigten wirtschaftlichen Interessen der Unternehmen in Einklang zu bringen.

## Fortführung der EUDR-Vorbereitungen und Schaffung standardisierter Prozesse ratsam

Auch wenn eine Verschiebung der EUDR nach Einschätzung des BVDM wahrscheinlich ist, sollte die in den Unternehmen begonnene Vorbereitung auf den Start der EUDR fortgesetzt werden. Die Identifikation relevanter Produkte, die Kommunikation mit Lieferanten und Kunden sowie die Planung interner Abläufe und der Dokumentation bleiben unabhängig vom Starttermin erforderlich. Die nächsten Monate sollten aktiv genutzt werden, um die Abläufe und Verfahren sowie die Übermittlung von Daten gemeinsam mit Software-Anbietern, Lieferanten und Kunden zu testen und zu optimieren.

Dabei sollten standardisierte, digitale Prozesse geschaffen werden, um zu vermeiden, Daten mit erheblichem manuellen Aufwand und großem Fehlerpotential weitergeben zu müssen. Der BVDM unterstützt den im Rahmen der Initiative Online Print e.V. (IOP) entwickelten Branchenstandard „EUDR-X“ für die automatisierte Weitergabe von Informationen im Rahmen der EUDR. Es handelt sich um einen kostenfreien, offenen Datenstandard, der von Praktikern der Druckbranche entwickelt wurde und der sich nahtlos in bestehende Systeme integrieren lässt. □

Aktuelle Informationen zu den Entwicklungen  
finden Sie unter [bvdm-online.de/eudr](http://bvdm-online.de/eudr)

# Echte Verpackungsliebe

Seit über 140 Jahren ist Hans Schmidt Werbeverpackungen aus dem oberfränkischen Lichtenberg in der deutschen Druck- und Verpackungsindustrie tätig – als Familienunternehmen in fünfter Generation. Das Erfolgsrezept: Freude an Kreativität und der Mut, sich immer wieder neu zu erfinden.

**E**ine gute Verpackung, das ist für Janneke Klasen, Geschäftsführerin von Hans Schmidt Werbeverpackungen, vor allem eine Frage der Wirkung: „Bei Verpackungen zählt der erste Eindruck. Wenn eine Verpackung den Betrachter nicht anspricht und das Produkt noch unbekannt ist, ist es eigentlich schon raus.“ Umso wichtiger sind Kreativität, Originalität und ein durchdachtes Konzept – vom Produzenten bis zum Endverbraucher. Genau diesen Werten hat sich Hans Schmidt Werbeverpackungen verschrieben.



## Von der Buchbinderei zur Verpackungsmarke

Seit der Gründung im Jahr 1881 hat sich der Betrieb stetig weiterentwickelt. Aus der örtlichen Buchbinderei wurde in den 1920er-Jahren ein spezialisierter Verpackungshersteller – ein Schritt, der den Grundstein für die heutige Expertise legte. Dem Packaging ist man treu geblieben, auch wenn sich die Kundschaft im Laufe der Zeit verändert hat. War einst die Porzellanindustrie ein wichtiges Standbein, ist es heute die Getränkeindustrie.

Das Angebot reicht von standardisierten Lösungen bis zu individuellen Werbeverpackungen, die auf die persönlichen Bedürfnisse der Kunden abgestimmt sind. Den Schwerpunkt setzt Hans Schmidt Werbeverpackungen auf individuelle Verpackungslösungen. Dabei innovativ zu sein und auch ungewöhnliche Ansätze in Betracht zu ziehen, aber dennoch zu jeder Zeit den gesamten Produktionsprozess im Auge zu behalten, gehört zu den großen Stärken des Unternehmens.

Damit trifft das Unternehmen den Puls der Zeit, denn innovatives und außergewöhnliches Packaging wird in vielen, stark umkämpften Branchen immer wichtiger. Es wird immer bedeutsamer, herauszustechen und über die Verpackung die eigene Marke überzeugend zu kommunizieren. Dazu gehört auch die Getränkeindustrie, die sich in Folge veränderter Lebens- und Kaufgewohnheiten der Konsumenten neu erfinden muss.

Janneke Klasen, Geschäftsführerin von Hans Schmidt Werbeverpackungen: „Bei Verpackungen zählt der erste Eindruck.“

Wir machen uns  
**stark** für unsere  
Branche und unsere  
Mitglieder.



#### AUS DEM INHALT

##### II IM FOKUS

Druckerei Meyer aus Aurich

##### V BILDUNG

Kommt die Ausbildungsplatzumlage  
in Berlin?

##### VI BRANCHENTALK

Mit Andreas Frey und Christian  
Siewers, KNOX GmbH

##### IX EINBLICKE

History Marketing mit  
Dr. Vanessa Erstmann

##### XII KURZ & BÜNDIG

Meldungen aus NordOst

##### XVI TERMINE

Veranstaltungen und mehr

Kontakt:  
Philipp von Trotha  
M +49 160 98 98 11 16  
trotha@vdmno.de

## Liebe Mitglieder und Freunde des VDMNO,

wir blicken auf ein bewegtes und herausforderndes Jahr 2025 zurück: Die Bundestagswahl liegt hinter uns, eine neue Regierung hat ihre Arbeit aufgenommen. Doch die erhoffte Aufbruchsstimmung, der vielbeschworene „Herbst der Reformen“, ist ausgeblieben. Statt mutiger Weichenstellungen erleben wir einen „Herbst der Kommissionen“. Dabei braucht die Wirtschaft vor allem eines: Freiheit, um Innovationen voranzutreiben – und keine immer feinere Microregulierung. Ein prominentes Beispiel ist die EUDR. Sie hat deutlich gemacht, wie wenig in Berlin und Brüssel verstanden wurde, dass sich grundlegende Rahmenbedingungen ändern müssen, damit Unternehmen – insbesondere der Mittelstand – wieder durchatmen und ihre Innovationskraft entfalten können. Wenn die Regulierungsflut anhält, drohen Investitionen auszubleiben, Frustration wächst, und das Vertrauen in die Mitte unserer Gesellschaft gerät ins Wanken. Gleichzeitig hat das Jahr 2025 auch viele Lichtblicke hervorgebracht. Unsere politischen Talks zur Bundestagwahl, das inspirierende #PrintLab25, das MedienCluster mit der neuen Reihe CEOMediaTalkNiedersachsen sowie die HOPPY HOUR BERLIN haben gezeigt, wie wertvoll Austausch und Gemeinschaft sind. Leider war unsere Idee eines übergreifenden PrintClusters für Niedersachsen, Bremen, Berlin und Brandenburg nicht erfolgreich. Dennoch bleiben wir überzeugt: Kooperation und Partnerschaften sind entscheidend für die Zukunft der Druck- und

Medienindustrie. Andreas Frey formuliert es in seinem Interview in dieser Ausgabe sehr treffend: „Geteiltes Wissen ist die Grundlage jeder Weiterentwicklung.“

Besonders hervorheben möchten wir unsere beiden Workshops „Re.Member – Verbandsarbeit aus der Sicht der Mitglieder gedacht“, an denen Vertreter aus Vorstand und Beirat teilgenommen haben. Gemeinsam haben wir diskutiert, wie wir die Verbandsarbeit der Zukunft gestalten und die Bedürfnisse unserer Mitglieder noch stärker in den Mittelpunkt rücken können. Diese Arbeit führen wir weiter fort. Zudem haben wir im Team eine umfassende 360-Grad-Befragung durchgeführt, um Stärken und Schwächen offen zu analysieren und gemeinsam weiterzuwachsen.

All diese Maßnahmen verfolgen keinen Selbstzweck. Wir möchten das gewonnene Know-how an unsere Mitglieder weitergeben: Wie digitalisiere ich meine internen Prozesse? Wie qualifiziere ich mein Team, um effizienter und innovativer zu werden? Was uns stärkt, soll auch Ihnen helfen, Ihre Zukunft erfolgreich zu gestalten. In diesem Sinne wünsche ich Ihnen eine inspirierende Lektüre, eine gesegnete Weihnachtszeit und einen guten Start in ein kraftvolles Jahr 2026!

Herzliche Grüße

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read "P. von Trotha".

# Printpower aus dem Herzen Ostfrieslands

IM FOKUS: DRUCKEREI MEYER

**Tradition, die nicht stillsteht: Seit 1956 wächst Druckerei Meyer mit jeder Generation weiter. Silke Schmeding und Lutz Günsel führen den Familienbetrieb in Aurich mit Leidenschaft, Klarheit und dem festen Willen, ihn auch morgen noch erfolgreich im Markt zu halten. Sie investieren in Wissen, Ausbildung und in die Menschen, die hier arbeiten. Ihr Erfolgsrezept: Regionale Verwurzelung, Kundennähe, Qualität. Ein Familienunternehmen, das leise überzeugt – und gerade dadurch Charakter beweist.**



Das Geschwisterpaar  
Silke Schmeding und  
Lutz Günsel.

Aurich ist das Herz Ostfrieslands – keine Metropole, aber eine Stadt mit Charakter, Geschichte und norddeutscher Gelassenheit. Wer hierher fährt, erlebt schon bei der Anreise, was diesen Landstrich zur Postkartenidylle macht. Der Weg führt mich vorbei an weiten Feldern, durchzogen von Kanälen, ver einzelnen Windmühlen, Wallhecken und kleinen Dörfern mit gepflegten Backsteinhäusern. Bei klarer

Luft scheint der Himmel hier endlos weit zu sein. Als ich mich an diesem milden Novembertag mit dem Auto von Süden her in Richtung Ziel bewege, liegt ein zartes Licht über der Landschaft. Der Himmel ist bedeckt, hin und wieder blitzt aber verspielt die Sonne durch. Die Straßen hier sind ruhig, der Verkehr gemächlich – kein Vergleich zum Großstadtgetöse bei meiner Abfahrt. Und während

ich noch den Blick über die weiten Felder schweifen lasse, fahre ich auch schon auf das Gelände von Druckerei Meyer. Das Gebäude wirkt modern und einladend, die Fassade norddeutsch verklinkert, die Fenster großzügig. Innen angekommen, begrüßen mich Silke Schmeding und Lutz Günsel mit Kaffee, Kuchen und einem unverstellt ehrlichen Lächeln – in ihrer Art norddeutsch direkt, aber überaus herzlich. Angesprochen auf die erkennbare Liebe zum Detail, die sich auch in der Architektur widerspiegelt, erwidert Silke Schmeding: „Unsere Kunden, unsere Mitarbeiter und wir müssen uns hier wohlfühlen.“ Ich erfahre, dass der Neubau 2012 ursprünglich nur eine schlichte Halle werden sollte – doch Silke Schmeding setzte sich durch. Heute ist der Betrieb lichtdurchflutet, ästhetisch und funktional zugleich – ein Ort, an dem Arbeit Freude macht.

### Familientradition mit Zukunft

Die Geschichte des Betriebes beginnt 1933, als Karl Meyer in Aurich die Buch- und Kunstdruckerei Karl Meyer gründet. 1955 tritt Friedrich Günsel dort seine Ausbildung zum Schriftsetzer an. Nach dem Tod des Gründers übernimmt Günsel am 1. Oktober 1975 den Betrieb und stellt in den folgenden Jahren nach und nach auf den Offsetdruck um – seinerzeit ein mutiger Schritt. Er formt ein modernes Familienunternehmen, denn die nächste Generation war längst an Bord: Silke Schmeding und Lutz Günsel, beide mit Herzblut und Tatkraft im Familienbetrieb groß geworden. Im Jahr 2000 übernehmen sie schließlich offiziell als

geschäftsführende Gesellschafter den Betrieb. Die GmbH wird gegründet, 2008 dann die Produktion digitalisiert. Gemeinsam mit den Eltern bauen beide den Betrieb konsequent aus, 2012 dann der große Wurf: ein Neubau auf eigenem Grundstück, 5.000 Quadratmeter Platz für Ideen, Maschinen und Mitarbeitende.

Was als kleiner Handwerksbetrieb mit sieben Beschäftigten begann, wuchs so mit den Jahren zu einem modernen Unternehmen heran – noch immer geführt von Silke Schmeding und Lutz Günsel. Die Eltern kommen nach wie vor täglich vorbei – als stille, aber spürbare Konstante eines gewachsenen Ganzen. Und noch wichtiger: Mit Lukas und Hille Günsel steht die nächste Generation schon bereit, zu übernehmen. Doch dazu später mehr.

### Technik in besten Händen

Heute ist die Druckerei der Heimathafen für 15 Mitarbeitende. Gedruckt wird auf modernsten Heidelberg-Systemen – gesteuert über effiziente Workflows. Wie in vielen Betrieben dieser Größenordnung hat auch der Digitaldruck Einzug gehalten: Eine Ricoh Versafire komplettiert den Maschinenpark im Drucksaal. In der

*Der moderne Firmensitz fügt sich perfekt in das norddeutsche Landschaftsbild ein.*





Seit 1933 fest im Markt, seit Generationen fest verbunden: Silke Schmeding und Lutz Günsel führen Druckerei Meyer mit derselben Leidenschaft weiter, mit der ihr Vater einst begann. Ein Familienbetrieb, der zeigt, wie Tradition lebendig bleibt, wenn man sie mit Zukunft füllt.

Weiterverarbeitung stehen Stanzmaschinen und Folienveredelung bereit – Investitionen, die zeigen, welchen Stellenwert hier das Besondere hat. Was ich vor Ort beobachte, dürfte jedoch entscheidender für den Erfolg sein als jede Maschinenausstattung: Auch der kleinste Auftrag ist hier Chefsache. Jedes Datenpaket wird geprüft, jeder Bogen kritisch kontrolliert. In dieser Region vielleicht noch mehr als woanders zählt der persönliche Kontakt zu echten Menschen mit Leidenschaft für Print. Viele Kunden kommen seit Jahrzehnten, bringen andere mit, empfehlen weiter.

### Verwurzelt in Ostfriesland

Auch die regionale Verwurzelung ist spürbar. Ob beim Handballverein OHV Aurich, bei Unternehmerstammtischen oder im Ehrenamt – die Günsel-Familie ist fest in Ostfriesland verankert. Der Ruf des Hauses reicht weit darüber hinaus: Gedruckt wird längst für Kunden aus ganz Deutschland, doch der Ton bleibt persönlich, der Stil familiär. Seit Oktober 2024 gibt es zudem eine kleine Außenstelle auf Norderney, wo Silke Schmeding regelmäßig mittwochs Kunden berät – von Hotelausstattung bis Geschenkpapier, von Kalendern bis Postkarten. Es ist eine charmante Idee, die perfekt zum Geist des Hauses passt: nah am Menschen, nah am Meer, nah am Bedarf.

### Zwischen Tradition und Transformation

Auch in der Zukunft soll die Druckerei das bleiben, was sie heute ist: ein stabiler Familienbetrieb mit klarem Kompass. Lutz Günsels Kinder Hille und Lukas stehen bereits in den Startlöchern, beide aktiv im Betrieb und voller Tatendrang. Der Weg

zur Übergabe ist vorgezeichnet – beide durchlaufen eine berufsbegleitende Aufstiegsqualifizierung, um sich ins Management hineinzufinden. Sie übernehmen zunehmend Verantwortung und erarbeiten sich Vertrauen. Im Betrieb sind Digitalisierung, KI und Automatisierung angekommen, halten aber mit Augenmaß Einzug: Innovation ja, Entfremdung nein. Dabei verstehen sich Silke Schmeding und Lutz Günsel nicht als Bewahrer, sondern als Gestalter einer neuen Phase. Sie wissen, dass die Zukunft auch neue Formen von Verantwortung fordert – gegenüber Mitarbeitenden, Kunden und Umwelt. Gleichzeitig sprechen sie offen über die Belastungen des Mittelstands: hohe Investitionskosten, Fachkräftemangel, wachsende Bürokratie. „Wir wünschen uns mehr Fairness in der Wirtschaft“, sagen sie, „mehr Miteinander statt Misstrauen.“ Doch Klagen ist nicht ihre Art: Wat mutt, dat mutt. Stattdessen investieren sie in Ausbildung, Weiterbildung und in die eigene Mannschaft. Die Belegschaft ist eingespielt, viele seit Jahrzehnten dabei. Man kennt sich, man vertraut sich. Und so entsteht eine Kraft, die kein Businessplan der Welt ersetzen kann: Zusammenhalt.

Als ich die Druckerei wieder verlasse, hat die Sonne sich endgültig durchgesetzt. Der Wind weht weiterhin mild über die flache ostfriesische Landschaft. Möwen kreisen am Himmel. Und während ich die milde Novemberluft in mich aufsauge, wird mir bewusst: In Zeiten globaler Umbrüche sind es genau solche Familienbetriebe, die Stabilität schaffen – leise, beständig und mit Substanz.

Laura Pavel □

# Ja zur Ausbildung – Nein zur Abgabe!

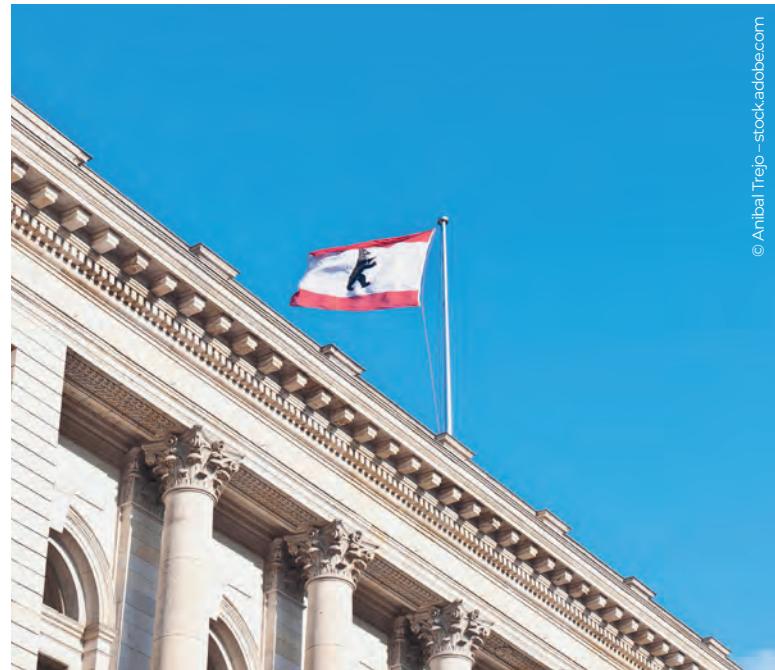
KOMMT AUCH IN BERLIN EINE AUSBILDUNGSPLATZUMLAGE?

**Die Berliner Politik forciert beharrlich ein Umlagemode, welches alle Betriebe finanziell betreffen würde und dennoch das zentrale Ausbildungsproblem nicht löst. Was auf die Berliner Wirtschaft zukäme, welche finanziellen Belastungen drohen und warum die geplante Umlage schon jetzt auf massive Kritik stößt.**

Die Berliner Landesregierung plant eine Ausbildungsplatzumlage. Dafür sollen alle Betriebe verpflichtend in einen Fonds einzahlen, dessen Beitrag sich an der Bruttolohnsumme orientiert und bis zu 0,5 % betragen kann. Mittel aus diesem Fonds erhalten ausschließlich ausbildende Unternehmen; nicht ausbildende Betriebe zahlen ein, ohne etwas zurückzubekommen. Die Verwaltung soll eine neue Ausbildungskasse übernehmen. Insgesamt wären mehr als 180.000 Unternehmen von der Abgabe betroffen. Auslöser ist die politische Vorgabe, bis zum 31. Dezember 2025 den Aufbau von 2.000 zusätzlichen betrieblichen Ausbildungsverhältnissen sicherzustellen. Es ist absehbar, dass dieses Ziel verfehlt wird. Und kommt es so, soll die Umlage dann ab 2027 greifen. Jedoch: Viele Betriebe – auch in der Druck- und Medienbranche – finden trotz Ausbildungsbereitschaft kaum geeignete Bewerberinnen und Bewerber. Das ambitionierte Bemühen um Nachwuchs spielt in der Bewertung jedoch überhaupt keine Rolle. Ausbildungswillige Unternehmen wären doppelt bestraft.

## Einschätzung der Wirtschaft

Die IHK Berlin, die Unternehmensverbände Berlin-Brandenburg (UVB) und der VDMNO warnen, dass die Umlage das grundlegende Problem des Bewerbermangels nicht behebt und zugleich neue Bürokratie schafft. Jährliche Meldungen, Beitragsfestsetzungen und mögliche Rechtsstreitigkeiten würden die Belastung für Betriebe deutlich erhöhen. Erfahrungen aus Bremen, wo ein ähnliches Modell gilt, zeigen zudem hohen Verwaltungsaufwand und begrenzte Wirkung auf die Ausbildungszahlen. Der VDMNO betont, dass vielmehr funktionierende Berufsorientierung, bessere



schulische Grundlagen und ein effektives Matching entscheidend sind, um junge Menschen für die duale Ausbildung zu gewinnen – nicht eine Umlage, die Kosten verlagert.

## Was können Sie tun?

Die Berliner Wirtschaft positioniert sich geschlossen gegen die Strafabgabe mit der Kampagne „**Ja zur Ausbildung – Nein zur Abgabe!**“ im Web unter [ausbildung-statt-abgabe.berlin](http://ausbildung-statt-abgabe.berlin). Teilen Sie die dort abrufbaren Sharepics, sprechen Sie im eigenen Umfeld sowie in den Medien über die geplante Ausbildungsplatzumlage und natürlich: Bieten Sie Ausbildungsplätze an, um ein starkes Signal für die duale Ausbildung zu setzen! Unterstützen Sie auch eine Petition gegen die Ausbildungsplatzumlage unter [change.org/p/stoppt-die-ausbildungsplatzumlage-in-berlin](http://change.org/p/stoppt-die-ausbildungsplatzumlage-in-berlin).



## IHR ANSPRECHPARTNER

Ronny Willfahrt  
Referent Bildung beim VDMNO  
E willfahrt@vdmno.de  
T 030 3022021

# Mit dem Blick durch die Investorenbrille

BRANCHENTALK

**Die Hamburger Beratungsgesellschaft KNOX GmbH zählt seit Jahren zu den stillen Impulsgebern im Druck- und Verpackungssektor. Mit Leistungen rund um Unternehmensbewertung, Nachfolge, M&A und Recruiting begleitet KNOX mittelständische Betriebe auf ihrem Weg in die Zukunft. Dabei verbindet das Team tiefes Branchenwissen mit dem Blick von außen – analytisch, ehrlich und lösungsorientiert. Für den NUTZEN sprachen wir mit Christian Siewers und Andreas Frey über Marktchancen, Nachfolgeprozesse und die Rolle von Zusammenarbeit in Zeiten des Wandels.**

**Sie blicken als Berater der KNOX GmbH auf viele Druck- und Verpackungsunternehmen. Wie würden Sie den Zustand der Branche heute beschreiben?**

Frey: Differenziert – das ist für mich das treffende Wort. Die Druckbranche ist kein homogener Markt mehr. Je nach Geschäftsmodell, Produkt und Positionierung zeigen sich sehr unterschiedliche Realitäten. Manche Betriebe kämpfen ums Überleben, andere wachsen stark. Entscheidend ist, ob man Potenziale erkennt und sich anpasst.

Siewers: Die Sichtweise der Unternehmer:innen beschränkt sich häufig auf das eigene Unternehmen, während wir den Blick auf die gesamte Branche richten. Dieser Blick von außen zeigt enorme Chancen, die sich ergeben, wenn man bereit ist, den Fokus zu verschieben.

**Welche Faktoren entscheiden heute über Erfolg?**

Siewers: Spezialisierung ist ein wichtiger Schlüssel. Wer klar weiß, wofür das eigene Unternehmen steht, kann sich vom Wettbewerb abheben und Preise durchsetzen. Wer dagegen alles ein bisschen kann, aber nichts richtig, hat das Nachsehen.

Frey: Dazu gehört Mut, Dinge auch mal loszulassen. Viele denken in Maschinen, nicht in Lösungen. Dabei steckt die Zukunft in Nischen und in der Fähigkeit, sich zu verändern – sei

es über neue Materialien, Märkte oder Dienstleistungen.

**Wenn Sie von Veränderungen sprechen: Wie lässt sich der Wert eines Druckunternehmens heute überhaupt seriös bemessen?**

Frey: Grundlage bleibt die Ertragskraft. Wir schauen auf das nachhaltig erzielbare Ergebnis (EBITDA) und nur bedingt auf den Umsatz. Ein hoher Umsatz nützt wenig, wenn am Ende nur ein geringes Ergebnis übrig bleibt. Entscheidend ist, welche Produkte oder Kunden profitabel sind – und das wissen erstaunlich wenige Betriebe wirklich genau.

Siewers: Viele Unternehmen kalkulieren nicht sauber. Wer seine Deckungsbeiträge nicht kennt, kann keine fundierten Entscheidungen treffen – weder im Tagesgeschäft noch bei Verkauf oder Nachfolge.

**Welche Qualitäten machen ein Unternehmen für Investoren interessant?**

Siewers: Auf jeden Fall Klarheit bei den Zahlen, außerdem stabile Prozesse und ein nachvollziehbares Geschäftsmodell. Wer seine Kostenstruktur kennt und regelmäßig prüft, signalisiert Professionalität.

Frey: Und Offenheit. Investoren oder Käufer schätzen Transparenz. Wenn man ehrlich zeigt, wo Stärken und Schwächen liegen, lässt sich Vertrauen aufbauen.

**Wir erkennen, dass enge Kooperationen zwischen Druckereien eine große Chance sind, aber zu selten genutzt werden.**

**Warum ist das so?**

Frey: Ich glaube, dass es häufig am Vertrauen mangelt. Gerade im Akzidenzdruckbereich haben möglicherweise viele Angst, der andere könnte etwas sehen, was zu tiefe Einblicke ermöglicht – dabei ist geteiltes Wissen die Grundlage jeder Weiterentwicklung. In anderen Branchen ist Kooperation selbstverständlich.

Siewers: Vertrauensmangel ist schade. Niemand muss alles selbst können. Kooperation heißt ja nicht, etwas abzugeben, sondern gemeinsam mehr zu erreichen. Wer sich öffnet, schafft die Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Besonders kleinere und mittlere Betriebe könnten enorm profitieren, würden sie enger zusammenarbeiten.

**Welche Rolle spielt dabei die Generationenfrage?**

Siewers: Vermutlich eine große. Ältere Unternehmer haben oft alles selbst aufgebaut und tun sich schwer, Kontrolle abzugeben. Jüngere denken stärker vernetzt. Sie verstehen, dass Spezialisierung und Kooperation kein Widerspruch sind.

Frey: Diese neue Denkweise ist eine echte Chance. Sie bringt Offenheit, Lernbereitschaft und den Mut, sich neu aufzustellen – also genau das, was die Branche braucht.

*Andreas Frey und Christian Siewers von KNOX sprachen mit uns über Spezialisierung, Kooperation und Vertrauen – mit einem unverstellten Blick von außen, aber mit spürbarem Branchenverständnis.*

---



## **Wie verändern sich die Nachfolgeprozesse in der Druckindustrie?**

*Frey:* Wir sehen zwei Bewegungen: Einerseits Zusammenschlüsse, um Skaleneffekte zu nutzen, andererseits Investoren, die gezielt in Nischenmärkte gehen – etwa im Etiketten- oder Verpackungsbereich. Wer frühzeitig klare Strukturen schafft, ist in beiden Szenarien attraktiver.

*Siewers:* Die Übergabe an Familienmitglieder wird seltener. Immer häufiger kommen Nachfolger oder Manager von außen – oft aus verwandten Industrien. Das ist positiv, weil sie frische Perspektiven mitbringen.

## **Und wie sieht es auf dem Arbeitsmarkt aus? Bleibt der Mangel an Fach- und Führungskräften weiterhin ein Top-Thema?**

*Siewers:* Absolut. Der klassische Drucker ist schwer zu finden, aber auch Führungskräfte fehlen. Viele Unternehmen haben jahrelang zu wenig in Personalentwicklung investiert. Dabei sind gute Führungskräfte das Rückgrat jeder Organisation – sie geben Richtung,

schaffen Motivation und halten Teams zusammen.

*Frey:* Spannend ist, dass immer mehr Quereinsteiger kommen. Menschen aus anderen Branchen bringen Know-how zu Digitalisierung, Marketing oder Prozessmanagement mit – und das tut der Branche gut.

## **Was kann die Branche selbst tun, um attraktiver zu werden?**

*Siewers:* Mehr Selbstbewusstsein zeigen! Druck ist kein Auslaufmodell, sondern ein Zukunftsmedium, wenn wir es mit digitalen Prozessen und neuen Ideen verbinden.

*Frey:* Und weniger Abschottung. Offenheit ist die härteste Währung in unserer Branche – sie entscheidet über Zukunft oder Stillstand.

## **Welche Rolle spielt dabei der Verband?**

*Siewers:* Eine wichtige. Aber er muss breiter denken, über den klassischen Akzidenzdruck hinaus. Die Themen heißen heute Packaging, Gedruckte Elektronik, 3D-Print oder

Individualisierung. Hier kann der Verband Impulse setzen und Brücken bauen.

*Frey:* Der Verband spiegelt die Branche – und kann sie mit Mut zur Veränderung auch prägen. Wenn alle Verbände enger zusammenarbeiten würden, könnten sie gemeinsam viel mehr bewegen.

## **Was kann der Druckbranche Mut für die Zukunft machen?**

*Siewers:* Ich würde gar nicht von „Mut machen“ sprechen – das klingt so, als wäre alles schlecht. Ich sehe vielmehr viele Chancen. Wo Altes verschwindet, entsteht Neues. Manche Drucksegmente werden kleiner, andere wachsen. Themen wie funktionaler Druck, Packaging oder Print-on-Demand zeigen, wie wandelbar unsere Branche ist.

*Frey:* Absolut! Veränderung ist kein Risiko, sondern Normalität. Wer offen bleibt, wird neue Türen finden – und hinter jeder steht ein Markt, den man gestalten kann.

*Das Interview führten Ronny Willfahrt und Philipp von Trotha*



© Joy Kroeger

*Das Führungsteam hinter der KNOX GmbH:  
Andreas Frey, Michael Dosch, Jens Freyler und Christian Siewers (v.l.n.r.).*



# Geschichte mit Wirkung

DR. VANESSA ERSTMANN GIBT UNTERNEHMEN IHRE IDENTITÄT ZURÜCK

**Geschichte ist mehr als Erinnerung – sie ist Markenstärke, Seele und Identität. Im History Marketing wird sie zum strategischen Werkzeug, um Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft miteinander zu verbinden. Auch für die Druckindustrie ist das spannend: Kaum eine Branche hat so viele Geschichten zu erzählen – von Wandel, Erfindungsgeist und der Kunst, sich immer wieder neu zu erfinden. In ihrer Heimatstadt Hannover, wo Tradition und Innovation seit jeher Hand in Hand gehen, zeigt Dr. Vanessa Erstmann, wie Unternehmen ihre Geschichte nutzen können, um im Heute Profil zu zeigen – und im Morgen relevant zu bleiben.**

Wenn Dr. Vanessa Erstmann ein Archiv betritt, dann beginnt für sie kein staubiges Kapitel, sondern eine Reise. Eine Spurensuche nach Geschichten, die vergessen scheinen – und doch alles erzählen, was man über ein Unternehmen wissen muss. „Ich sehe Geschichte als Herzschlag einer Marke“, sagt sie. „Sie zeigt, wer wir sind, was uns geprägt hat – und warum wir so handeln, wie wir handeln.“ Erstmann ist promovierte Historikerin, Autorin und Kommunikationsberaterin aus Hannover und hat aus dieser Haltung ein Berufsbild gemacht: *History Marketing*. Ihr Handwerk verbindet akribische Recherche mit journalistischer

Neugier, wissenschaftlicher Methodik und gestalterischem Anspruch. Das Ergebnis sind Unternehmensgeschichten, die weit über Jubiläumschroniken hinausgehen. Sie sind Imagearbeit im besten Sinne – fundiert, emotional und markenstärkend.

## Vom Archiv zur Inszenierung

Oft beginnt ein Projekt mit einer Einladung – und einem Dachboden voller Kartons. „Manche Firmen wissen gar nicht, was sie da eigentlich liegen haben“, erzählt sie schmunzelnd. Dann beginnt ihre Lieblingsphase: das Eintauchen in die Quellen. Sie sichtet Protokolle,

# 1946



Notunterkünfte wie diese Behausungen in den Ausgebombten in den Nachkriegsjahren ein



Print trifft Digital: Für die Wohnungsgenossenschaft Heimkehr eG entstand ein Jubiläumsprojekt, das Geschichte erlebbar macht – als hochwertiges Buch und zugleich als digitales Storytelling auf der Website. Umsetzung: B&B. Markenagentur GmbH, Hannover.

Briefe, Werbeanzeigen, alte Fotografien. Sie führt Interviews mit langjährigen Mitarbeitenden, ehemaligen Inhaber:innen oder Familienmitgliedern. Und sie recherchiert in Stadtarchiven, Bibliotheken, manchmal sogar in Kirchenbüchern. „Das ist wie ein Puzzle. Und wenn sich die Teile fügen, entsteht ein Bild, das überrascht – oft auch die Unternehmer selbst.“ Doch bei ihr endet Geschichte nicht im Archiv. Erstmann versteht sie als Kommunikationsaufgabe. Ihre Projekte entstehen stets im Team – mit Designagenturen, Redaktionen und den Kommunikationsabteilungen der Auftraggeber. Aus historischen Quellen werden dann hochwertige Coffee-Table-Bücher,

Jubiläumsmagazine, Bücher, kleine Handreichungen oder digitale Storylines für Websites und Social Media. Manche Projekte beinhalten auch animierte Kurzfilme, in denen historische Fotos und Dokumente per KI zum Leben erweckt werden. „Ich will, dass Geschichte begeistert, inspiriert und stolz macht“, sagt sie. „Wenn Mitarbeitende oder Kund:innen darin blättern und sich wiederfinden, dann habe ich alles richtig gemacht.“

### Erzählte Identität

Ein Projekt dauert meist ein bis zwei Jahre – Zeit für sorgfältige Recherche, intensive Abstimmungen und kreative Umsetzung. Am Ende steht immer ein Produkt mit Charakter: haptisch, ästhetisch, identitätsstiftend. Präsentiert wird es oft im Rahmen einer Jubiläumsveranstaltung – und nicht selten steht Vanessa Erstmann dann selbst auf der Bühne, moderiert, erzählt, schlägt Brücken zwischen gestern und heute. „Das sind sehr emotionale Momente“, sagt sie. „Wenn Mitarbeitende Tränen in den Augen haben, weil sie in der Firmengeschichte ihre eigene wiederfinden, dann zeigt sich, was diese Arbeit bewirken kann.“

### Geschichte als Zukunftskapital

Für Unternehmen ist History Marketing mehr als Nostalgie. Es ist strategische Markenpflege. Wer seine Geschichte kennt, kann sie bewusst erzählen – als Beweis für Qualität, Verlässlichkeit und Glaubwürdigkeit. Gerade in Zeiten ständiger Transformation wird Herkunft zum Anker: „Geschichte zeigt, dass Wandel immer dazugehört hat“, sagt Erstmann. „Und sie beweist, dass man Krisen überstehen kann. Das schafft Vertrauen.“ Viele ihrer Auftraggeber kommen

aus Industrie, Handwerk oder Dienstleistung – von Traditionssunternehmen bis zu modernen Mittelständlern. Für die Öffentliche Versicherung Braunschweig, den Desinfektionsmittelhersteller Dr. Schumacher oder die Neschen AG aus Bückeburg hat sie Geschichten erarbeitet, die Substanz und Strahlkraft zugleich haben. Mal als hochwertiges Buch, mal als Magazin, mal als digitaler History-Clip für Social Media. Auch eine Mindener Juweliers-Dynastie und ein Konsulat zählen zu ihren aktuellen Projekten. □

ZUR PERSON

## Dr. Vanessa Erstmann

Dr. Vanessa Erstmann ist Historikerin, Autorin und Kommunikationsexpertin – und jemand, der mit ansteckender Energie dafür sorgt, dass Geschichte lebendig bleibt. Geboren 1985 in Hannover, wollte sie ursprünglich Journalistin werden. Schon früh faszinierte sie das Recherchieren, Schreiben und Erzählen. Doch ihre Leidenschaft für historische Zusammenhänge führte sie an die Leibniz Universität Hannover, wo sie Geschichte und Philosophie studierte und 2021 mit summa cum laude promovierte. Ihre Dissertation über das Stadtimage Hannovers wurde 2024 von der Stadt als Buch herausgegeben – „Reden wir von Hannover – das wird genügend harmlos sein“ – und entwickelte sich zu einem echten Erfolgstitel: Nach einer Woche war die erste Auflage vergriffen, die zweite folgte kurz darauf. Das Buch befindet sich auf der Shortlist für den Preis *Pflichtlektüre Niedersachsen* – als Werk, welches sich in herausragender Weise mit Niedersachsen beschäftigt.

Die Faszination für Imagearbeit und Markenidentität begleitet sie seither. In ihrer Forschung untersuchte sie, wie Städte sich selbst inszenieren – und welche Rolle Kultur, Kommunikation und Emotion dabei spielen. Diese Verbindung von Analyse und Leidenschaft zieht sich bis heute durch ihr Berufsleben.

Wer sie erlebt, merkt schnell: Vanessa Erstmann ist Forscherin und Erzählerin, Netzwerkerin und Kulturmacherin zugleich. Mit ihrer klaren



© Valerja Ecker

Struktur, ihrer Neugier und ihrem Gespür für Menschen schafft sie es, komplexe Themen verständlich, ansprechend und authentisch zu erzählen. Ob sie Archive durchforstet, Interviews führt oder Jubiläumsbücher gestaltet – sie sucht immer nach dem Kern: Was macht Identität aus? Was verbindet Menschen mit ihrer Geschichte?

Neben ihrer freiberuflichen Tätigkeit engagiert sie sich ehrenamtlich als Vorsitzende des Jazz Club Hannover – einer der renommiertesten Spielstätten Europas. Vielleicht ist das Geheimnis ihrer Arbeit: Sie interessiert sich nicht nur für Geschichte, sondern für Menschen – für die, die sie geprägt haben, und für die, die sie weiterschreiben. Ihre Projekte sind Brücken zwischen Vergangenheit und Zukunft, zwischen Analyse und Emotion. Oder, wie sie selbst sagt: „Geschichte ist kein Rückspiegel. Sie ist der Beweis, dass Zukunft immer einen Anfang hat.“

### Kontakt:

✉ [info@vanessa-erstmann.de](mailto:info@vanessa-erstmann.de)

# VDMNO

## Kurz und bündig

# Druck&Medien AWARDS 2025

Herzlichen Glückwunsch! Wir gratulieren allen Unternehmen aus dem Verbandsgebiet NordOst sehr herzlich zum erfolgreichen Abschneiden bei den Druck&Medien Awards 2025!



Wir waren dabei! Die Preisverleihung im Video:  
<https://t1p.de/v4og0>



---

## 01. HOPPY HOUR BERLIN: ERFOLGREICHER START DES NEUEN NETWORKING-FORMATS

Am 7. Oktober 2025 feierte die HOPPY HOUR BERLIN im BrewDog DogTap ihr Debüt – rund 80 Gäste aus der Druck- und Medienbranche nutzten die Mischung aus Hauptstadtflair, Fachimpulsen und After-Work-Atmosphäre zum Netzwerken. Dr. Carsten Rückert von der Wilhelm Dreusicke GmbH & Co. KG zeigte in einem lebendigen Interview, wie sich ein Traditionssunternehmen in Richtung Robotik und Automation transformiert. Bei Bier, Currywurst und vielen Gesprächen entstand ein inspirierender Abend, getragen von Canon und OVOL als Partner. Und eines steht fest: Dieses Afterwork-Networking-Format soll in Berlin verstetigt werden – das nächste Event ist bereits für den 17. Februar 2026 geplant.



*Volles Haus, volle Energie –  
die Berliner Community im  
Austauschmodus.*



After-Work-Networking der Berliner Druckindustrie



---

## 02. WILLKOMMEN, KNOX UND CK MEDIA GROUP!

Wir freuen uns, zwei neue Mitglieder in unserem Netzwerk zu begrüßen: die CK Media Group aus Celle und die KNOX GmbH aus Hamburg.

Die CK Media Group realisiert als Full-Service-Anbieter kreative Werbetechnik, Grafikdesign und Markenauftritte – von Schildern und Fahrzeugbeschriftungen bis zu digitalen Kampagnen. So wird aus Ideen Sichtbarkeit im Alltag der Kunden.

Die KNOX GmbH ist als Beratung „aus der Branche für die Branche“ unterwegs: Mit Fokus auf Druck und Packaging unterstützt KNOX Unternehmen bei Strategiefragen, Personalgewinnung, M&A-Projekten und Marktanalysen.

Beide Unternehmen bringen neue Perspektiven und wertvolle Expertise in unseren Verband ein. Herzlich willkommen im VDMNO – schön, dass ihr dabei seid!

**KNOX**  
EXPERTS IN PRINT AND PACKAGING

**Ck**  
MEDIA GROUP

---

### 03. ELSNERDRUCK-STIFTUNG STÄRKT DIE BERLINER HOCHSCHULE FÜR TECHNIK (BHT)

Die Elsnerdruck-Stiftung und die Berliner Hochschule für Technik (BHT) haben ihre Förderbeziehung neu ausgerichtet – mit dem Ziel, die Stiftungsförderung wirkungsvoller, sichtbarer und praxisnäher zu gestalten. Beim gemeinsamen Treffen von Professor Florian Süßl und Professor Michael Dattner mit den ehrenamtlichen Stiftungsvorständen Tina Köhler, Ralf Büttner und Andreas Jörß wurde schnell klar: Beide Seiten wollen eine Partnerschaft, die Talente fördert und die Hochschulforschung stärkt. Die Stiftung knüpft damit an ihre lange Tradition an, Nachwuchs in der Druck- und Medientechnik gezielt zu unterstützen und Impulse aus der Praxis an die Hochschule zurückzuspielen. Für die Branche im Nordosten entsteht so ein starkes Netzwerk, das junge Menschen fördert und Unternehmen neue Perspektiven eröffnet – ganz im Sinne einer enkelfähigen, zukunftsorientierten Branche. Die BHT konnte 2025 über die Elsnerdruck-Stiftung Anschaffungen im Umfang von rund 15.000 Euro tätigen.



*Engagement vor Ort: Vertreter der BHT und des VDMNO im Austausch.*

---



*Austausch mit Colette Thiemann am 30. Sept. 2025 im Haus der Medien in Hannover.*

---

### 04. CEOMEDIATALKNIEDERSACHSEN: POLITIK UND MEDIEN IM OFFENEN AUSTAUSCH

Beim dritten *CEOMediaTalkNiedersachsen* wurde im Haus der Medien in Hannover ein intensiver Dialog zwischen Politik und Medienbranche geführt. Im Mittelpunkt stand die Rolle privater und regionaler Medien in Niedersachsen – moderiert von Martin Brüning. Hauptgast des Abends war Colette Thiemann, CDU-Landtagsabgeordnete und Vorsitzende des Landesmedienausschusses. Entscheider aus Verlagshäusern, Bewegtbild- und Digitalunternehmen diskutierten mit ihr engagiert über Vielfalt, Unabhängigkeit und Zukunft der Medienlandschaft. Der *CEOMediaTalkNiedersachsen* wird auch künftig weiterentwickelt, um den Austausch zwischen Politik und Medien zu vertiefen und die Medienvielfalt in Niedersachsen nachhaltig zu sichern.

# #PrintLab26

# Marketing Automation

Jetzt  
günstiges  
Early-Bird-  
Ticket  
sichern!

It's **#PrintLab** time! Mit einem Workshop, der zeigt, wie Marketing heute wirklich funktioniert, startet unsere Innovationswerkstatt in die nächste Runde! Im Fokus steht diesmal das Thema **#MarketingAutomation** – also wie Druckunternehmen Kund:innen systematisch gewinnen, entwickeln und langfristig binden können. Mit **Jonas Kraus** von der Kölner Agentur **morefire** haben wir einen absoluten Experten für datengetriebenes Marketing an Bord. Er zeigt, wie automatisierte Funnels, Tools wie HubSpot und **KI-Agenten** das Marketing auf ein neues Level heben. Teilnehmende erhalten praxisnahe Einblicke, wie sich digitale Prozesse in den Druckerei-Alltag integrieren lassen – von der ersten Anfrage bis zum loyalen Stammkunden. Der Workshop bietet Inspiration, echte Umsetzungsbeispiele und viel Raum zum Austausch mit anderen Unternehmer:innen. **#LetsGo** – gleich anmelden und **Early-Bird-Ticket** sichern!

#PrintLab #Innovation #PrintMachtMehrDraus #Druckindustrie  
#MeetTheMaker #Change #FutureProof #ZukunftGestalten #FutureIsNow

Programm online – jetzt anmelden!

## Donnerstag, 5. März 2026

mit Community-Warm-Up am Vorabend

Workshop mit:



**Jonas Kraus**  
ist der „Growth Superstar“ der Kölner Agentur **morefire**. Die 2005

gegründete Agentur zählt mit über 120 Expert:innen zu Deutschlands führenden Adressen für Performance-Marketing, Automation und Conversion-Optimierung. Jonas ist ein kommunikativer und erfahrener Workshop-Leiter mit starkem Fokus auf Marketing Automation und KI-Agenten.

Wo?

**palais f.**  
**design thinking**  
**location**  
Fürstenwall 3B  
39104 Magdeburg  
[www.palais-f.de](http://www.palais-f.de)



Details und  
Anmeldung:

[printlab.de](http://printlab.de)



# PrintLab

# Termine

## AUS DEM VERBAND

- 17.2.2026 HOPPY HOUR BERLIN #2: After-Work-Networking der Berliner Druckindustrie
- 5.3.2026 PrintLab#26 zum Thema „Print loves Funnel – Marketing Automation für Druckereien“
- 16.4.2026 VDMNO #FrühlingsGrillen in Hannover
- 17.9.2026 HOPPY HOUR BERLIN #3: After-Work-Networking der Berliner Druckindustrie
- 25.6.2026 **Siehe Highlight**  
Deutscher Druck- und Medientag 2026 inkl. Mitgliederversammlung des VDMNO in Berlin
- 3.12.2026 VDMNO #NikolausGrillen in Hannover



**Veranstaltungsinfo und Anmeldung unter**  
[vdmno.de/info-center/veranstaltungen](http://vdmno.de/info-center/veranstaltungen)



## ÜBERBETRIEBLICHE AUSBILDUNG

### MEDIENGESTALTER

- 12.–16.1.2026 Mediendesign II
- 2.–6.2.2026 Zwischenprüfungsvorbereitung II Praxis
- 23.–27.2.2026 Zwischenprüfungsvorbereitung II Theorie
- 9.–13.3.2026 Abschlussprüfungsvorbereitung III Praxis  
div. Termine  
Abschlussprüfungsvorbereitung III Theorie

### MEDIENTECHNOLOGEN DRUCK

- 2.–6.3.2026 Zwischenprüfungsvorbereitung II Theorie
- 23.–27.3.2026 Abschlussprüfungsvorbereitung III Praxis
- 13.–17.4.2026 Abschlussprüfungsvorbereitung III Theorie

### MEDIENTECHNOLOGEN DRUCKVERARBEITUNG

- 23.–27.2.2026 Zwischenprüfungsvorbereitung II Theorie
- 20.–24.4.2026 Abschlussprüfungsvorbereitung III Theorie



**Veranstaltungsinfo und Anmeldung unter**  
[vdmno.de/leistungen/ausbildung](http://vdmno.de/leistungen/ausbildung)

## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

Verband Druck & Medien NordOst e.V.  
Geschäftsstelle Hannover  
Bödekerstraße 10 · 30161 Hannover  
T 0511 33 80 60 · F 0511 33 80 620  
nutzen@vdmno.de · www.vdmno.de

### GESCHÄFTSFÜHRUNG

Philipp von Trotha (V.i.S.d.P.)

### REDAKTIONSLEITUNG

Ronny Willfahrt

### REDAKTION UND TEXT

Astrid Habermann, Inge Oberheide, Laura Pavel, Holger Schürmann,  
Philipp von Trotha, Ronny Willfahrt

### GESTALTUNG

Florian Sell, bitflare GmbH



## Familiengeist als Fundament

Bei allen Veränderungen gibt es allerdings auch eine klare Konstante bei Hans Schmidt Werbeverpackungen: die starke Verwurzelung in der Familie. Seit 2021 leitet Janneke Klasen den Betrieb in fünfter Generation. Doch auch darüber ist die weitere Familie im Betrieb involviert: Ihr Vater Christoph Klasen steht ihr als Senior-Chef weiterhin beratend zur Seite, Schwester Lilian Babl führt die Projektleitung, Ehemann Torsten Klasen verantwortet die Produktentwicklung und Cousine Annli Klasen ist im Vertrieb tätig.

Janneke Klasen schätzt dieses Miteinander: „Nach Übernahme der Geschäftsführung habe ich mir viele Gedanken zu den Werten unseres Unternehmens gemacht. Und musste feststellen: Sehr vieles davon war bereits etabliert. Der Teamgedanke, die offene Kommunikation nach innen wie außen – diese Punkte waren meiner Familie schon immer wichtig.“

## Digital denken, menschlich bleiben

Gleichzeitig hat Klasen allerdings den Blick fest nach vorn gerichtet. Prozessoptimierung und Digitalisierung gehören dabei zu ihren wichtigsten Themen. So hat sie in den vergangenen Jahren unter anderem ein ERP-System eingeführt und die digitale Präsenz des Unternehmens neu aufgestellt – mit moderner Website, Online-Shop und digitalem Beratungsangebot.

Auch künstlicher Intelligenz begegnet sie mit Neugier statt Skepsis. Im Rahmen eines zweijährigen Kurses bildet sie sich gerade weiter, um KI gezielt einzusetzen. „Künstliche Intelligenz hilft uns als kleinem Betrieb enorm dabei, unsere Strategie noch klarer zu fassen und zu strukturieren“, sagt sie – und zeigt damit eindrücklich, dass Tradition und Technologie kein Widerspruch sein müssen.

## Krisen meistern, Kreativität bewahren

Gerade in herausfordernden Zeiten erweist sich diese Haltung als Stärke. „Die letzten zwei Jahre waren schwer für uns“, sagt Klasen offen. „Lange haben wir versucht, den steigenden Kostendruck über einen höheren Umsatz zu regeln. Das war aber irgendwann nicht mehr möglich. Anfang des Jahres mussten wir Verantwortung übernehmen und unser Team verkleinern.“

Eine schmerzliche, aber lehrreiche Phase: „Wir haben gelernt, frühzeitig zu reagieren und deutlich effizienter zu arbeiten. Außerdem haben wir zu einer langfristigen Unternehmensstrategie gefunden, die uns wieder Luft zum Atmen lässt. Und das ist eine wichtige Voraussetzung, um weiterhin kreativ zu bleiben.“

## Sichtbarkeit mit Persönlichkeit

Ein zentraler Baustein dieser Strategie ist das Marketing, das auch als gezieltes Vertriebsinstrument dient. Janneke Klasen tritt dabei bewusst als Gesicht des Unternehmens auf. Auf Social Media teilt sie Branchentrends, Einblicke in ihren Unternehmerinnenalltag und zeigt neue Produkte.

Im Fokus stehen dabei als Zielgruppe Marketingverantwortliche und Produktdesigner in Firmen und Agenturen. Dieses Konzept geht auf – bei den Druck&Medien Awards in Berlin wurde Hans Schmidt Werbeverpa-

ckungen als „bestes Verkaufsteam“ ausgezeichnet, erhielt Silber in der Kategorie „kreativste Selbstvermarktung“ und Bronze in der Kategorie „Verpackungsdrucker des Jahres“. Doch für Klasen zählt mehr als Reichweite: „Über Social Media habe ich viele Partnerbetriebe und Kunden kennengelernt. Am Ende steht aber das persönliche Gespräch, um ein Gespür für einander zu bekommen. Diese Mischung ist wichtig.“

## Thront über allem: Verpackungsliebe

Trotz aller Modernisierung, Digitalisierung und strategischen Neuausrichtung bleibt Hans Schmidt Werbeverpackungen vor allem eines: ein Unternehmen mit Herz, Haltung und echter Leidenschaft für das, was es tut. Denn bei aller Effizienz und Innovation steht am Ende immer die Begeisterung fürs Detail, die Kreativität im Prozess und die Freude am fertigen Produkt – kurz gesagt: echte Verpackungsliebe. □

# COVER ME UP!

**Kreativität trifft Druckkunst: Der Gestaltungswettbewerb der Druck- und Medienverbände startet in seine 35. Runde und sucht das beste Buchcover des Jahres 2026. Junge Gestaltungtalente aus der Branche sind eingeladen, ihre Ideen auf die große Bühne zu bringen.**

„Don't judge a book by its cover?“ Übersetzt heißt dieses englische Sprichwort, man solle nicht alles nach dem Schein beurteilen. Dass dem bei Buchcovers nicht so ist, zeigt sich in der Buchhandlung oder im Onlineshop: Das Cover entscheidet mit, ob ein Buch überhaupt in die Hand genommen oder angeklickt wird. Deshalb spielt die Gestaltung des Umschlags eine zentrale Rolle. Auf einen Blick sollte erkennbar sein, ob es sich um einen Krimi, ein Kinderbuch oder einen Fantasy-Roman handelt. Ein gelungenes Cover weckt Neugier und trägt maßgeblich zur Kaufentscheidung bei.

Der bundesweite Gestaltungswettbewerb der Druck- und Medienverbände lädt alle Auszubildenden, Umschülerinnen und Umschüler der Medienbranche dazu ein, ihr kreatives Talent zu zeigen. Passend zu dem erfolgreichen Trend aus der Buchbranche steht dieses Mal die Gestaltung eines Buchcovers für einen Young-Adult-Fantasy-Roman im Mittelpunkt. „Der Gestaltungswettbewerb der Druck- und Medienverbände macht deutlich, wie viel Kreativität und Können in unserem Branchen-nachwuchs steckt“, freut sich der zuständige Bildungsreferent des Bundesverbands Druck und Medien, Frank Fischer. „Wir sind gespannt auf die Ideen und Entwürfe der jungen Talente. Jedes Jahr belegen sie eindrucksvoll, wie lebendig und zukunftsorientiert unsere Branche ist.“

## Die Jury

Die Jury setzt sich aus namhaften Profis aus unterschiedlichen Arbeitsbereichen, Unternehmen und Organisationen zusammen – alle sind beruflich erfolgreich und jedes Jahr sehr engagiert für den Gestaltungswettbewerb im Einsatz.

## Die Aufgabe 2026

Für den fiktiven Young-Adult-Fantasy-Roman „Flüster zwischen den Welten“ wird ein außergewöhnliches Coverdesign gesucht. Das Buch wird als Softcover mit einem Klappenumschlag produziert. Der Druck des Umschlags erfolgt 4/1-farbig. Die Teilnehmenden erhalten sämtliche notwendigen Textmaterialien – darunter Titel, Autorinnennname, Verlagsangabe, Klappentext, Biografie sowie ein Autorinnenfoto. Bei der Gestaltung, der Anordnung der Texte, der Schriftwahl und der Verwendung von Bild- oder Grafikmaterial sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt.

## Einsendeschluss

Einsendeschluss für die Entwürfe ist der 14.06.2026

## Das gibt es zu gewinnen

1. Platz: 750 €

2. Platz: 500 €

3. Platz: 250 €

4.–10. Platz: Digitales Jahresabo der Page

Alle Teilnehmenden erhalten außerdem ein Abo des Magazins NUTZEN und eine Teilnahme-Urkunde.

**Motivieren Sie Ihre Nachwuchskräfte, ihr Können unter Beweis zu stellen – es lohnt sich!**

Alle Informationen rund um den  
Gestaltungswettbewerb finden  
Sie unter [www.bvdm-online.de](http://www.bvdm-online.de)



# Zaghafte Lichtblicke am Ausbildungsmarkt

Vom 18. September bis zum 5. Oktober 2025 lief die achte bundesweite Umfrage des BVDM zur Ausbildungs- und Fachkräftesituation in der Branche. Nach Jahren angespannter Lage zeigen sich erstmals wieder positive Tendenzen.

Die hohe Beteiligung von 320 Unternehmen an der diesjährigen Umfrage unterstreicht das große Interesse an gemeinsamer Verbandsarbeit und ermöglicht aussagekräftige Ergebnisse, die ein präzises Bild der Situation in den Betrieben aufzeigen.

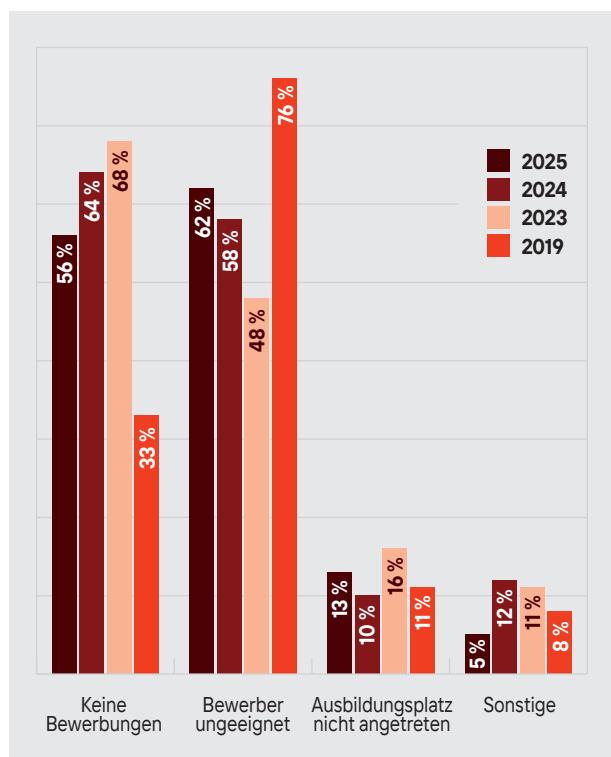
## Mehr Ausbildungsverträge, weniger unbesetzte Plätze

81 Prozent der befragten Unternehmen konnten in diesem Jahr neue Ausbildungsverträge abschließen, das ist eine Steigerung von 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auch das Ausbildungsniveau zeigt sich stabil. 63 Prozent der Betriebe boten genauso viele Plätze wie im Vorjahr an, 22 Prozent weiteten ihr Angebot sogar aus. Nur 15 Prozent reduzierten die Anzahl ihrer Ausbildungsplätze. Dabei blieb es meist unproblematisch, Nachwuchskräfte für die Ausbildung zum Mediengestalter oder für kaufmännische Berufe zu finden. Bei den Medientechnologen-Berufen konnten zwar in diesem Jahr mehr Unternehmen erfolgreich alle Stellen füllen, aber der Anteil der Unternehmen, die gar keine Stellen besetzten, bleibt im Druck mit 26 Prozent und in der Druckverarbeitung mit 43 Prozent weiterhin hoch. Ungeeignete Bewerbungen spielen dabei mit 62 Prozent wieder eine größere Rolle, liegen aber noch deutlich unter dem Vor-Corona-Niveau von 76 Prozent (2019). 56 Prozent gaben an, dass sie keine Bewerbungen erhalten haben, ein Rückgang um 8 Prozentpunkte.

## Fachkräftemangel ist weniger spürbar

56 Prozent der Unternehmen gaben an, vom Fachkräftemangel betroffen zu sein – ein erfreulicher Rückgang gegenüber dem Vorjahr. Doch ein Grund hierfür könnte auch die angespannte wirtschaftliche Situation sein, in der weniger Fachkräfte gesucht oder Einstellungen aufgeschoben werden. Die größten Herausforderungen bleiben das Ausscheiden erfahrener Mitarbeiter in den Ruhestand sowie der Wechsel von Fachkräften in andere Branchen. Die Folgen des Fachkräftemangels spüren die Betriebe dennoch deutlich: 84 Prozent der Unternehmen

## Gründe für unbesetzte Ausbildungsplätze (Mehrfachantworten möglich, n=117)



berichten von einer höheren Arbeitsbelastung der Mitarbeiter und 73 Prozent melden steigende Personalkosten. Um dem Fachkräftemangel zu begegnen, setzen Unternehmen vor allem auf Weiterbildung der Mitarbeiter (70 Prozent), Qualifizierung von Quereinsteigern (64 Prozent) und Ausbildung (36 Prozent). □

Den vollständigen Ergebnisbericht erhalten  
Mitgliedsunternehmen bei ihrem Verband  
Druck und Medien.

# Inspiration, Austausch und Konfetti!

Am 12. September 2025 feierten die Verbände Druck und Medien im Van der Valk Airporthotel Düsseldorf den 10. Vertriebskongress – ein rundes Jubiläum voller Inspiration und Energie. Unter dem Motto „Re:print – Vertrieb neu denken“ bot der Tag eine vielseitige Mischung aus Fachvorträgen, Best Practices und frischen Denkanstößen.



Felix Beilharz füllte den Raum mit inspirierenden Ideen und viel Konfetti.

**G**leich zum Auftakt setzte Judith Barbolini mit ihrem Vortrag „Seamless Customer – Catch Me If You Can“ einen starken Akzent: Kunden kaufen längst nicht mehr einfache Produkte – sie suchen Lösungen, Sinn und Identifikation. Unternehmen, die das verstehen, gewinnen Vertrauen und Loyalität.

Für einen echten Aha-Moment sorgte Felix Beilharz. In seinem mitreißenden Vortrag „Ohne LinkedIn kein erfolgreicher Vertrieb“ zeigte er, wie Unternehmen und Vertriebsprofis mit einer klaren LinkedIn-Strategie Reichweite, Sichtbarkeit und Kundenkontakte aufbauen können. Seine praxisnahen Tipps zündeten im wahrsten Sinne des Wortes – am Ende seines Vortrags

tauchten Konfettikanonen den Saal in bunten Glanz. Viele Teilnehmende setzten das Gehörte sofort um, posteten live von der Veranstaltung und vernetzten sich aktiv auf LinkedIn.

## Begeisterung für Print, digitale Strategien, Vertrieb und Marke

Mitreißend und emotional wurde es bei Michael Adloff, der in seinem Vortrag zur WDR-Aktion „Türen auf mit der Maus“ eindrucksvoll zeigte, wie Unternehmen mit Offenheit und Kreativität Begeisterung für Print wecken können – bei Kindern, Eltern und potenziellen Nachwuchskräften gleichermaßen.



Vertriebsinteressierte aus Deutschland, Österreich und der Schweiz kamen nach Düsseldorf.



Nicola Fritze lud zum Perspektivwechsel ein und überraschte unter anderem mit optischer Täuschung.



In den Pausen und beim Get-together standen der Austausch und die Vernetzung im Vordergrund.

#### Jetzt vormerken: Vertriebskongress 2026

Der Termin für den nächsten Vertriebskongress steht bereits fest. Merken Sie sich jetzt schon vor:  
**13. November 2026**

**HEIDELBERG**

**HDI**  
JAHREIS KOLLEGEN

**Deutscher Drucker**

**ARIBAS**  
Printing Machinery

Elbe-Leasing GmbH  
Dresden · Hamburg

**printplus**

**EL**

**WE.LOVE.PRINT**

**Canon**

**IHD**  
Innovatives Handeln und Denken.

**ubility**  
BUSINESS AUTOMATION

**Print Academy**

**drupa**

# Print schafft Vertrauen: Druck & Design 2025

Wenn digitale Prozesse komplexer und automatisierter werden, gewinnt das Menschliche an Gewicht. Unter dem Motto „Print als Vertrauensmotor im KI-Zeitalter“ kamen am 7. Oktober rund 300 Kreative, Druckexperten und Entscheider nach München zur Druck & Design Konferenz 2025.

Die Veranstaltung, organisiert vom Verband Druck und Medien Bayern (VDMB) und dem Grafikmagazin, widmete sich in diesem Jahr der entscheidenden Frage, wie Print im digitalen Wandel als Medium des Vertrauens bestehen und begeistern kann.

## Impulse für eine neue Printkultur

Nach der Begrüßung durch Christian Meier (Grafikmagazin) und Holger Busch (VDMB) eröffnete Philipp Brune, CEO von Strichpunkt Design, mit einer eindrucksvollen Keynote. Seine Botschaft: „Identität ist die größte Superpower eines Unternehmens – und Print macht sie sichtbar und spürbar.“ Print, so Brune, bleibe das Medium, das Marken glaubwürdig und erlebbar mache – gerade in Zeiten künstlicher Intelligenz.

Magnus Gebauer vom MedienNetzwerk Bayern unterstrich in seiner Keynote den gesellschaftlichen Wunsch nach Orientierung: Studien zeigten, dass digitale Medien an Vertrauen verlieren, während Print durch seine Haptik und Beständigkeit punktet. „Menschen suchen

nach Vertrauen – und Print kann es geben, wenn es Haltung zeigt“, fasste Gebauer zusammen.

Gestaltung als demokratischer Akt – das war der Ansatz von Prof. Sabine Cole (HAWK Hildesheim). Am Beispiel ihres Projekts „Der Koalitionsvertrag als Magazin“ zeigte sie, wie Gestaltung politische Inhalte verständlich und greifbar macht. Zum Abschluss des Vortragssprogramms appellierte Markenberaterin Maren Martschenco, Marken mutig zu begrenzen. „Eine Marke sollte sein wie ein Espresso: klein, stark und konzentriert – aufs Wesentliche und Wirksame.“ Design, so ihr Credo, sei weit mehr als Ästhetik: Es sei strategisches Denken, Haltung und Reduktion zugleich.

## Workpanels: Praxis trifft Inspiration

Am Nachmittag wurde es praktisch. In verschiedenen Panels trafen Design auf Produktion, Ideen und Impulse auf Praxis und Umsetzung. Marco Bölling stellte provokant die Frage: „Ist Print noch zeitgemäß?“ – und lieferte die Antwort gleich mit: „Gerade, weil Print beständig ist, schafft es Vertrauen.“



Philipp Brune (Strichpunkt Design) eröffnete die Veranstaltung mit einer Keynote.



Kerstin Denzler (effektiv Druck + Veredelung) und Lars Schrodberger (Tabula Rasa Studio) zeigten, wie Markenentwicklung und hochwertige Produktion zusammenwirken. Thorsten Kinnen (WE.LOVE.PRINT/Konica Minolta) hob hervor, dass Design und Druck voneinander lernen können – insbesondere, wie Vertrauen „materialisiert“ wird. Auch Denis Widmann und Petra Wöhrmann brachten ihre Perspektiven und Expertise ein: Widmann betonte die Bedeutung haptischer Erlebnisse für eine Markenidentität und Wöhrmann zeigte, wie analoge Schriftgestaltung der digitalen Gleichförmigkeit entgegenwirken kann.

### Ausstellung und Begegnung

In der begleitenden Ausstellung zeigten Unternehmen, wie vielfältig und innovativ Print heute ist. Zwischen Papierinnovationen, Druckveredelungen und Designideen entstand eine lebendige Atmosphäre des Austauschs – ein Ort, an dem Kreative, Drucker und Materialexperten miteinander ins Gespräch kamen.

### Fazit: Print lebt von Haltung

Mit ihrem dichten Programm und inspirierenden Begegnungen bestätigte die Druck & Design 2025 ihren Ruf als führendes Branchenevent im deutschsprachigen Raum. „Die Konferenz war auch in diesem Jahr wieder

“

**Die Konferenz war wieder ein Ort, an dem sich kreative Köpfe auf Augenhöhe begegnen.“**

Christian Meier, Geschäftsführer Grafikmagazin

ein Ort, an dem sich kreative Köpfe aus Design, Technik und Wirtschaft auf Augenhöhe begegnen“, resümierte der Geschäftsführer des Grafikmagazins Christian Meier.

Und VDMB-Hauptgeschäftsführer Holger Busch ergänzte: „In einer von Algorithmen geprägten Welt gewinnt Print eine neue Bedeutung. Druck steht für Authentizität, Haptik und Wertschätzung. Die Druck & Design hat das auch in diesem Jahr wieder eindrucksvoll gezeigt.“ Die nächste Ausgabe in zwei Jahren darf also mit Spannung erwartet werden – als Bühne für Ideen, Inspiration und die Gewissheit: Print schafft Vertrauen. □

# Die Gewinner der Druck & Medien Awards 2025

Innovation, Leidenschaft und Qualität – das sind die Werte, die die Druck&Medien Awards 2025 einmal mehr ins Rampenlicht rückten. Bei der feierlichen Preisverleihung am 23. Oktober in Berlin wurden die besten Unternehmen der deutschen Druck- und Medienbranche ausgezeichnet. 435 Gäste aus Druckereien, Agenturen und Verbänden feierten eine Branche, die mit Kreativität und technischer Präzision eindrucksvoll zeigt: Print lebt – und erfindet sich immer wieder neu.



In insgesamt 25 Kategorien wurden die diesjährigen Awards vergeben – von „Ausbildungsbetrieb des Jahres“, dem BVDM-Award, „Buchdruckerei des Jahres“ über „Innovativstes Unternehmen des Jahres“ bis zum „Druckereimanager/in des Jahres“. Die Vielfalt der Preisträger spiegelt die Breite der Branche wider. Vom Hightech-Unternehmen über mittelständische Familienbetriebe bis hin zu kreativen Newcomern zeigte die Branche ihr Können.

## BVDM-Award: Nachwuchsarbeit im Fokus

Der BVDM ist traditionell Partner der Druck&Medien Awards und rückt mit dem Award für den besten Ausbildungsbetrieb des Jahres die Nachwuchsförderung in den Fokus. Besonderen Applaus erhielt der diesjährige Gewinner, die D.O.G. GmbH aus Darmstadt, die sich auf den Druck von Faltschachtern, Etiketten und Packungsbeilagen spezialisiert hat.

Ausgebildet werden hier Medientechnologen Druck, Medientechnologen Druckverarbeitung sowie Packmitteltechnologen. Gute Ausbildung ist einer der wichtigsten Bausteine für die Zukunft unserer Branche. Die Darmstädter Druckerei konnte die hochkarätig besetzte Jury mit ihrem außerordentlichen Engagement für die Nachwuchsförderung überzeugen.

## Druckereimanager des Jahres

Den Oscar unter den Awards holte sich in diesem Jahr Eric Bradatsch, Geschäftsführer bei der Texsib GmbH aus Beiersdorf. Der Preis würdigt Menschen, die mit Mut und innovativen Ideen die Druckbranche positiv beeinflussen. „Dieser Preis ist kein Schlusspunkt, sondern ein Startsignal!“, blickte der Unternehmer in die Zukunft. □

# CO<sub>2</sub>-Bilanzierung – Pflicht und Chance für Druckereien

Für Druckereien in komplexen Lieferketten wird die CO<sub>2</sub>-Bilanzierung zunehmend zum strategischen Faktor. Gesetzliche Vorgaben, steigende Anforderungen von Kunden und Partnern sowie der Wunsch nach Transparenz machen die Erfassung von Treibhausgasemissionen unverzichtbar – nicht nur als Pflicht, sondern als Chance zur Positionierung im Wettbewerb.

Eine CO<sub>2</sub>-Bilanz (Carbon Footprint) erfasst sämtliche Treibhausgasemissionen eines Unternehmens oder Produkts, unterteilt in Scope 1 (direkte Emissionen, z. B. Fuhrpark, Heizungen), Scope 2 (indirekte Emissionen aus Energiebezug) und Scope 3 (weitere indirekte Emissionen entlang der Wertschöpfungskette). Gerade Scope 3 bietet für Druckereien ein enormes Einsparpotenzial. Eine fundierte Bilanz schafft Transparenz, zeigt Einsparpotenziale auf und wird zunehmend Voraussetzung für Ausschreibungen.

## Klimarechner bilden Emissionen ab

Kunden verlangen immer häufiger konkrete Emissionsdaten. Plattformen wie EcoVadis setzen detaillierte CO<sub>2</sub>-Aufstellungen voraus, fehlende Angaben verschlechtern die Bewertung. Auch regulatorisch steigt der Druck: Neben der CSRD-Richtlinie fordert der VSME-Standard für KMU eine strukturierte Erfassung der Scopes 1 und 2, optional auch Scope 3. Wer für große Kunden arbeitet, muss seine Emissionen nachvollziehbar offenlegen können.

Um Druckereien bei dieser Herausforderung zu unterstützen, hat der BVDM im Rahmen der Klima-Initiative ein praxisnahes Tool entwickelt: den CO<sub>2</sub>-Rechner. Damit lassen sich sowohl betriebliche als auch produktbezogene CO<sub>2</sub>-Fußabdrücke berechnen – pro Auftrag, Kunde oder für den gesamten Betrieb. Seit 2025 ergänzt ein spezieller Verpackungsdruck-Rechner das Angebot und bildet die komplexe Falt-schachtelproduktion präzise ab.



## Praxisbeispiel:

Eine mittelgroße Druckerei mit Fokus auf Verlagsprodukte nutzt den CO<sub>2</sub>-Rechner, um ihren Kunden exakte Emissionsdaten je Druckauftrag zu liefern – etwa für Magazine oder Kataloge. Parallel wird der Corporate Carbon Footprint des Unternehmens erfasst und regelmäßig aktualisiert. Der Unternehmensbericht dient als Grundlage für Gespräche mit Kunden, Banken oder Förderinstitutionen. Durch den jährlichen Vergleich erkennt die Druckerei Einsparpotenziale – etwa beim Energieverbrauch, bei der Papierwahl oder in der Logistik.

## CO<sub>2</sub>-Bilanzen als Chance für nachhaltiges Wirtschaften

CO<sub>2</sub>-Bilanzierung ist kein bürokratisches Hindernis, sondern eine Investition in Glaubwürdigkeit und Zukunftsfähigkeit. Druckereien, die heute mit der Erfassung beginnen, erfüllen nicht nur Anforderungen von EcoVadis, VSME oder CSRD, sondern stärken ihre Marktposition. Der CO<sub>2</sub>-Rechner des BVDM bietet dafür ein branchenspezifisches, praxisnahes Instrument – ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu klimafreundlicher Druckproduktion. □

Weitere Informationen finden Sie  
unter [www.klima-druck.de](http://www.klima-druck.de)



# PRINT schlägt Pixel!

Wer ökologisch handeln und zugleich wirksam werben möchte, sollte verstärkt auf Print setzen. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle LCA-Studie („Life Cycle Assessment“) des Öko-Instituts Freiburg, die das Treibhausgaspotenzial von Print- und Onlinewerbung umfassend verglichen hat. Die Studie wurde mit Beteiligung des BVDM durchgeführt und zeigt: Gedruckte Werbung, vor allem in Form von Prospekten, ist ökologischer als ihr Ruf.

Von den Verbänden BVDM, Austropapier, dpsuisse, Jorcon b. v. (Niederlande) sowie Verband Druck Medien Österreich beauftragt, hat das Öko-Institut Freiburg das Treibhausgaspotenzial – also den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck – von Printwerbung in Form von Prospekten und Zeitungsanzeigen im Vergleich zu ihren digitalen Pendants Online-Prospekt und Online-Banner untersucht. Im direkten Vergleich zeigt sich: Printwerbung schneidet häufig klimafreundlicher ab als Online-Werbung und ist damit eine ökologisch tragfähige Alternative zu rein digitaler Werbung. Durch gezielte Optimierungsmaßnahmen und Ressourcenauswahl lässt sich das Potenzial zur Reduktion von Treibhausgasemissionen zusätzlich steigern.

#### Klimabilanz von Werbung auf dem Prüfstand

Die Analyse basiert auf Ökobilanzdaten von insgesamt 52 Printprodukten aus Deutschland (bereitgestellt über den CO<sub>2</sub>-Rechner der Klimainitiative der Druck- und Medienverbände), Österreich, der Schweiz und den Niederlanden, die zu repräsentativen Prototypen zusammengefasst wurden. Die Bewertung erfolgte nach den international anerkannten Normen für Lebenszyklus-

analysen, DIN EN ISO 14040, 14044 und 14067 und wurde zusätzlich einer externen, kritischen Begutachtung unterzogen, um höchste wissenschaftliche Qualität sicherzustellen.

#### Print und Online im direkten Vergleich

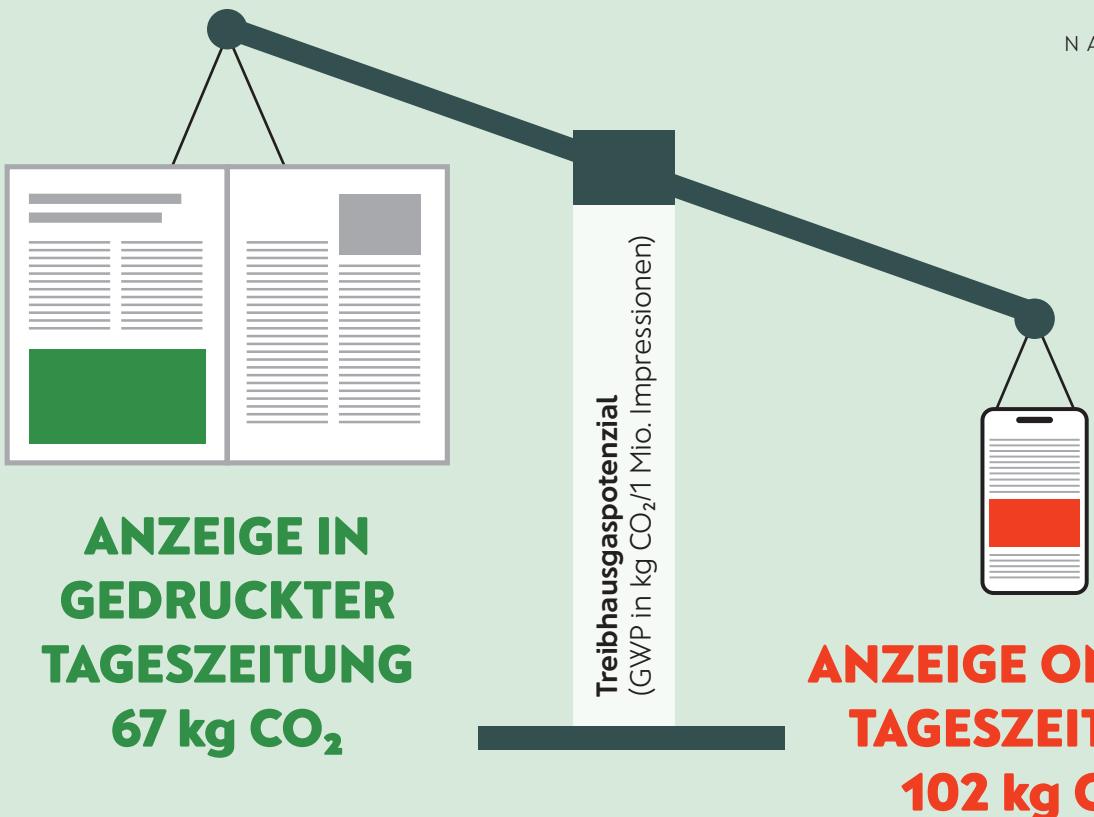
Bezogen auf eine Million Impressionen haben gedruckte Werbeprospekte mit 642 kg CO<sub>2</sub>-Emissionen einen fünfmal geringeren Fußabdruck als Online-Prospekte im PDF-Format. Bei Anzeigen in Tageszeitungen ist der Unterschied zwar geringer, doch auch hier weist die gedruckte Variante einen Umweltvorteil auf: Print-Anzeigen verursachen nur 67 kg CO<sub>2</sub>, Online-Werbebanner hingegen 102 kg CO<sub>2</sub>. Bei Printprodukten stammen mit bis zu 52 Prozent die meisten Emissionen aus der Papierherstellung und der Stromerzeugung für den Druck-

**PRINT-PROSPEKT**  
**642 kg CO<sub>2</sub>**



**ONLINE-PROSPEKT**  
**3360 kg CO<sub>2</sub>**

Treibhausgaspotenzial  
(GWP in kg CO<sub>2</sub>/1 Mio. Impressionen)



prozess mit bis zu 26 Prozent. Weitere Faktoren sind Druckfarben, Transport und thermische Abfallverwertung. Bei der Online-Werbung dominieren bei Online-Prospekt mit 64 Prozent die Serverinfrastruktur und bei Online-Bannern mit 78 Prozent die Endgeräte der Nutzerinnen und Nutzer. Auch Datenübertragung und IT-Dienstleistungen tragen zur Umweltbelastung bei.

#### Entscheidende Faktoren für klimafreundliche Wirkung

Um den Einfluss einzelner Faktoren auf die Umweltwirkung zu bewerten, wurden Sensitivitätsanalysen zu Papier, Reichweite, Datenvolumen, Stromauswahl und Betrachtungsdauer durchgeführt. Dabei zeigte sich, dass nachhaltige Papiersorten die Umweltbilanz von Printwerbung deutlich verbessern. Bei Online-Formaten verschlechtert sich die CO<sub>2</sub>-Bilanz bereits ab einer Betrachtungsdauer von 1,4 Sekunden spürbar. Je länger die Anzeige sichtbar ist, desto größer ist die Belastung. Auch beim Datenvolumen erreichen Online-Prospekte keinen realistischen Break-even mit gedruckten Prospekten. Zudem sinkt bei Printwerbung die CO<sub>2</sub>-Belastung pro Impression mit wachsender Reichweite. Bei Online-Produkten hingegen bleibt das Treibhausgaspotenzial pro angezeigter Impression konstant, da die Emissionen unabhängig davon sind, ob die Anzeige tatsächlich angesehen wird oder nicht.

#### Differenzierte Betrachtung notwendig

Das Öko-Institut weist darauf hin, dass in der Untersuchung nicht alle Einflussfaktoren auf die Umweltauswirkungen vollständig abgebildet werden konnten. So spielt im Printbereich auch der Vertrieb eine große

Rolle: Während die Zustellung in urbanen Regionen effizient und emissionsarm erfolgen kann, wirken sich lange Transportwege in ländlichen Gebieten spürbar auf die Klimabilanz aus. Auch digitale Werbung bringt bislang oft unterschätzte Belastungen mit sich. Hintergrundprozesse wie Tracking, Personalisierung, Werbeauktionen oder KI-gestützte Ausspielmechanismen verursachen einen zusätzlichen Energieverbrauch, der in dieser Untersuchung noch nicht berücksichtigt wurde. Es ist davon auszugehen, dass der tatsächliche CO<sub>2</sub>-Ausstoß digitaler Kampagnen daher eher höher liegt, als es die Modellierung derzeit zeigt. Für eine realistische ökologische Bewertung empfiehlt das Öko-Institut, die jeweiligen Rahmenbedingungen und Nutzungsszenarien differenziert zu betrachten. Sowohl im Print- als auch im Online-Bereich bestehen konkrete Optimierungsmöglichkeiten – etwa durch die Wahl nachhaltiger Papiere, die Reduktion von Datenvolumen, eine effiziente Reichweitenplanung, energieoptimierte IT-Infrastrukturen und den Einsatz von Strom aus erneuerbaren Quellen. □

Eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Studie inklusive Tipps zur Verringerung der Umweltbelastung finden Sie unter: [www.bvdm-online.de](http://www.bvdm-online.de)



**Die gesamte Studie steht Mitgliedern im internen Bereich der VDM-Webseiten zur Verfügung.**

# Frisches vom Bodensee

**Trends erkennen, Nischen besetzen, Neues probieren: Wie Siegl Druck und Medien in Friedrichshafen auf die großen und kleinen Herausforderungen der Transformation reagiert.**

**S**ie gibt Tage, da könnte man Siegl Druck und Medien für eine Spedition halten. Sattelschlepper und Tieflader rangieren auf dem Betriebsgelände in Friedrichshafen – etliche Tonnen Papier werden angeliefert, mehrere Hunderttausend Kartonschuber oder Faltschachteln verladen. „Manchmal erhalten wir Anfragen und voluminöse Aufträge, bei denen es ganz schnell gehen muss, zum Beispiel aus dem Lebensmittelhandel“, erzählt Frank Siegl. Der Geschäftsführer und sein Team haben sich darauf eingestellt. „Flexibilität und Geschwindigkeit gehören zu unseren Stärken“, so Siegl.

## **Handwerk und Technologie verbinden**

Der 58-Jährige führt den Familienbetrieb in zweiter Generation. Gegründet 1971 von seinem Vater Erich Siegl (82), wuchs die Offsetdruckerei rasch und kräftig. Der heutige Standort wurde 1975 erbaut, 1991 dann auf rund 1800 Quadratmeter für Büros und Produktion erweitert. In Ludwigshafen studierte Siegl BWL, danach arbeitete der Diplom-Betriebswirt bei branchennahen Unternehmen, managte Projekte, lernte Vertrieb und Außendienst kennen, war nah dran an IT und Techno-

logie. „Eine wertvolle Zeit, die mir später auch als Unternehmer genutzt hat“, betont er.

Im Jahr 1998 wurde er Gesellschafter und übernahm zusammen mit dem Vater die Geschäftsführung. Siegl baute den Onlineshop printcollect.de auf, trieb die Automatisierung der Druckvorstufe voran und erkannte früh, dass sich auch kleinere Druckereien mit der digitalen Transformation anfreunden sollten. Wie eine Reminiszenz thront ein Mac-Würfel aus den 80ern auf dem Schrank in seinem Besprechungszimmer, derweil draußen in der Produktionshalle die Easy Matrix zeigt, was sie kann. Die Computer-Ikone von Apple oder seine Lieblingsmaschine von Heidelberg – wenn Siegl über sie erzählt, gerät er schnell ins Schwärmen. „Die Verbindung von traditionellem Handwerk mit moderner Technologie finde ich faszinierend, das hält unsere Branche lebendig.“

## **Nachhaltigkeit bringt Neugeschäft**

Der Betrieb mit einem Kernteam von acht Beschäftigten bedient heute rund 250 aktive Kunden, etwa ein Fünftel davon bringt den Löwenteil am Umsatz von knapp einer Million Euro pro Jahr. Rund 60 Prozent der Auf-



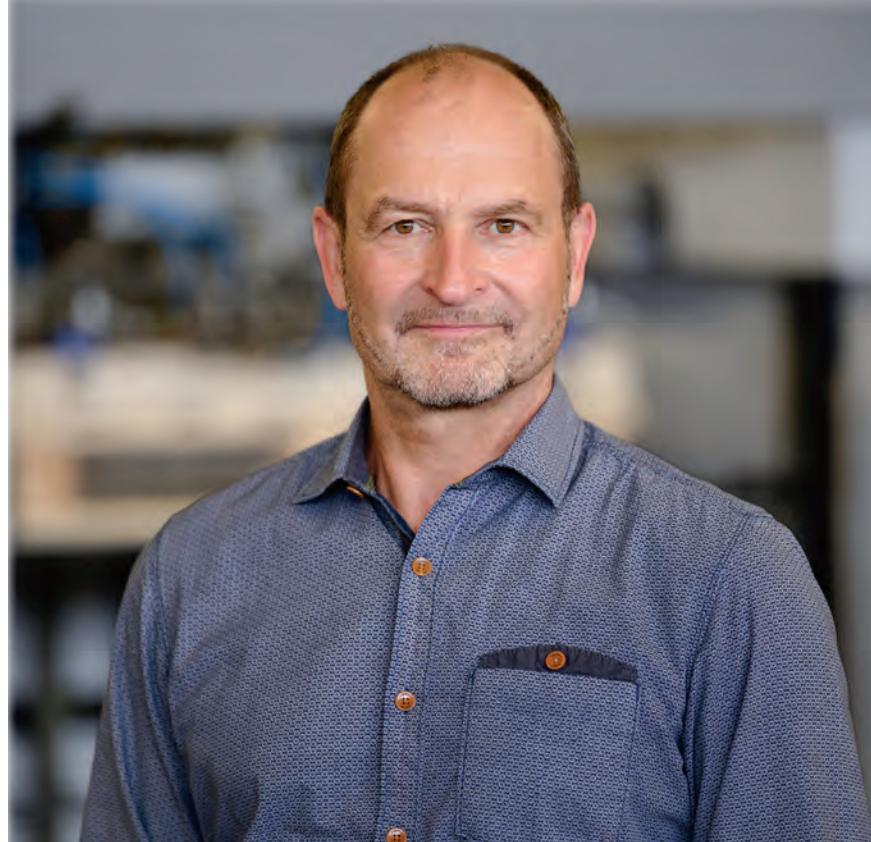
„Wir wollen dazu beitragen, umweltfreundlichere Verfahren und Materialien zu nutzen, was nicht nur eine Herausforderung, sondern auch eine Chance für positive Veränderung ist.“

Frank Siegl, Geschäftsführer Siegl Druck und Medien GmbH & Co. KG

traggeber stammen aus der Region Bodensee-Schwaben. Siegl Druck und Medien bietet ein breites Programm, vom Aufkleber bis zur Verpackung, vom Leporello bis zum Lettershop, vom Miniprospekt für Top-Marken bis zum fast fünf Kilo schweren Hochglanz-Bildband über Zeppelin.

Siegl hat sich früh für Nachhaltigkeit eingesetzt, die Druckerei ist schon seit 2011 FSC-zertifiziert und trat vor zwei Jahren der Klimainitiative der Druck- und Medienverbände bei. Er will aktiv dazu beitragen, „umweltfreundlichere Verfahren und Materialien zu nutzen, was nicht nur eine Herausforderung, sondern auch eine Chance für positive Veränderung ist“.

Und manchmal ergibt sich daraus sogar beträchtliches Neugeschäft: In der Corona-Zeit veränderten viele Verbraucher ihr Einkaufsverhalten, zeigten sich umweltbewusster bei der Auswahl von Nahrungsmitteln und Verpackung. „Plastik war verpönt, nachhaltige Alternativen aus Papier boomten regelrecht“, erzählt Siegl. Große Händler wie EDEKA und REWE setzten auf nachhaltige Lebensmittel aus der Region in ansprechenden Papierverpackungen.



#### Von Foodtainer bis Zettelbox

Als regionaler Lieferant mit Kompetenz für spezielle Lösungen, der zudem schnell und flexibel produzieren kann, erhielt Siegl Druck und Medien zahlreiche Aufträge. „Das war für uns ein idealer Zeitpunkt, unser Engagement rund um Lebensmittelverpackungen zu intensivieren“, sagt Frank Siegl.

Die Druckerei stellt unter anderem Schuberverpackungen (Sleeves) für sogenannte Foodtainer her, abgeleitet von Food (Essen) und Container (Behälter), die für Obst, Gemüse und andere frische Lebensmittel genutzt werden.

„Dieser plötzlich aufkommende Trend hat unser Geschäft enorm belebt und dazu geführt, dass wir bei diesem Thema inzwischen gefragte Experten und Lieferanten sind“, erläutert Frank Siegl. Es handelt sich dabei überwiegend um Saisongeschäft, das davon abhängt, wann, wie lange und wie viel geerntet wird und in den Handel kommt. „Als Druckerei-Unternehmer schaue ich heute viel aufmerksamer danach, wie's Wetter wird“, fügt Siegl schmunzelnd an.

Davon losgelöst, hat die Druckerei zum ersten Mal ein Eigenprodukt entwickelt: die Zettelbox. Sie besteht aus verstärktem Vollkarton und verwendet im Gegensatz zu ähnlichen Produkten kein Plastik, sei aber laut Frank Siegl genauso stabil und hochwertig. „Die Zettelbox ist komplett nachhaltig und kann in unterschiedlichen, individuellen Motiven gestaltet werden“, erklärt der Firmenchef. Derzeit werden Vermarktungsideen und Vertriebskanäle getestet. „Mit diesem Projekt betreten wir neue Pfade“, sagt Siegl. „Für mich als Unternehmer ist das hoch spannend.“ □

# PSO-Zertifizierung: Standardisierung, die sich rechnet

**Standardisierte Prozesse im Bogenoffsetdruck bringen nicht nur farbverbindliche Ergebnisse, sondern sparen auch Ressourcen. Eine Arbeitsweise nach PSO reduziert Makulatur, senkt CO<sub>2</sub>-Emissionen und Kosten – und macht Druckbetriebe fit für die wachsenden Anforderungen an Nachhaltigkeit und Effizienz. Das verdeutlicht auch eine Studie der Fogra.**

**D**er ProzessStandard Offsetdruck (PSO) ist seit Jahren fester Bestandteil der Druckindustrie. Abgedeckt durch die internationale Norm ISO 12647-2, sorgt er für eine farbverbindliche Produktion – von der Datenerzeugung bis zum Auflagedruck. Doch PSO steht längst nicht mehr nur für Präzision und Farbtreue. Wer nach PSO arbeitet, produziert effizienter, wirtschaftlicher und umweltfreundlicher – und sichert sich damit klare Vorteile im Wettbewerb.

## Weniger Makulatur, weniger Emissionen – mehr Wirtschaftlichkeit

Der Nutzen standardisierter Prozesse zeigt sich deutlich beim Einrichten der Druckmaschine: Die Farbführung muss über die Zonen so eingestellt werden, dass das erwartete bzw. im Prüfdruck simulierte Druckergebnis erzielt wird. Mit einem Standard kann dieser Zustand gezielt durch die Ansteuerung der definierten Volltonfarbungen und Tonwertzunahmen erreicht werden. Je nachdem, ob beim Neustart ein kompletter Motiv- oder nur ein Signaturwechsel stattfindet, benötigen moderne Bogendruckmaschinen mit Inline-Mess- und Regelanlagen sowie Systemen zur Farbvoreinstellung zwischen 60 und ca. 300 Bogen.

Ohne diesen Standard ist der Aufwand erheblich größer. Nach jedem Stellschritt an der Maschine sind 80 bis 100 Überrollungen notwendig, bis sich der Zustand stabilisiert hat und der Drucker einen Bogen zur Beurteilung ziehen kann. Erschwerend kommt hinzu, dass die Einstellungen intuitiv vorgenommen werden müssen. Man kann daher annehmen, dass zwei bis vier Iterationen (Anfahren plus ein- bzw. dreimal Farbe stellen) erforderlich sind. Dies bedeutet einen Verbrauch von 160 bis 400 Bogen, also deutlich mehr als mit Standard.

Für die Praxis bedeutet das: Bereits 100 Bogen weniger Makulatur können eine erhebliche Einsparung bewirken.

## Rechenbeispiel: PSO lohnt sich – für Klima und Kosten

Zur Verdeutlichung haben wir die typischen Produktionsparameter einer Druckerei mit einer Bogenoffsetmaschine im IIIB-Format und einem 2-Schicht-Betrieb zugrunde gelegt:

Bei durchschnittlich drei Rüstvorgängen pro Stunde ergeben sich rund 12.480 Rüstvorgänge im Jahr. Wenn durch standardisierte Prozesse – etwa infolge einer PSO-Zertifizierung – bei jedem Rüstvorgang 100 Bogen Makulatur eingespart werden, entspricht das 1.248.000 Bogen pro Jahr.

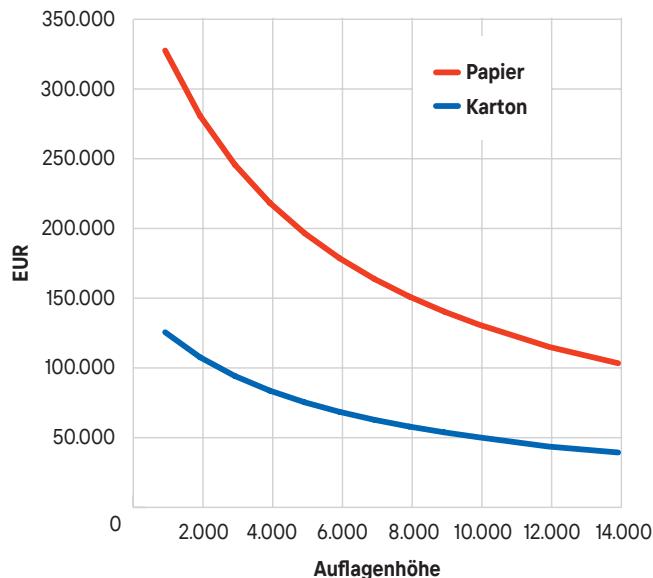
**Wird dabei ein Papier mit 115 g/m<sup>2</sup> betrachtet, ergeben sich folgende Einsparungen:**

- » 1.248.000 Bogen = **rund 99,8 Tonnen Papier**
- » **Kosteneinsparung: ca. 79.900 € pro Jahr**  
(bei 800 €/t Materialkosten)
- » **CO<sub>2</sub>-Reduktion: ca. 79,9 Tonnen CO<sub>2</sub> pro Jahr**  
(bei einem durchschnittlichen Emissionswert von 800 kg CO<sub>2</sub>/t)

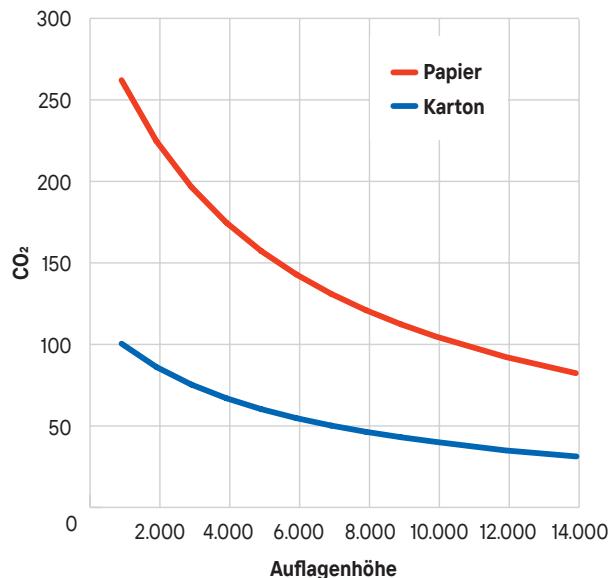
Dieses Beispielrechnung zeigt eindrucksvoll, dass sich Standardisierung unmittelbar rechnet – ökologisch wie ökonomisch.

Wie stark sich diese Effekte auswirken können, zeigt auch das Fogra Forschungsinstitut für Medientechnologien in den folgenden Grafiken. Die dort dargestellten Berechnungen verdeutlichen: Je geringer die Auflagenhöhe, desto stärker wirkt sich die Makulaturreduktion auf die Wirtschaftlichkeit aus. Besonders bei Karton und schwereren Materialien ist das Potenzial aufgrund des höheren Flächengewichts zusätzlich deutlich größer.

### Jährliche Kosteneinsparung pro Maschine in Abhängigkeit der Auflagenhöhe



### Jährliche CO<sub>2</sub>-Einsparung pro Maschine in Abhängigkeit der Auflagenhöhe



### Jährliche Kosteneinsparung bei unterschiedlicher Anzahl von Druckmaschinen und unterschiedlichen Auflagenhöhen

Anzahl Maschinen/ Auflagen- höhe	3.000		10.000	
	Papier	Karton	Papier	Karton
2	188.370 €	491.400 €	100.464 €	262.080 €
5	470.925 €	1.228.500 €	251.160 €	655.200 €

### Jährliche CO<sub>2</sub>-Einsparungen bei unterschiedlicher Anzahl von Druckmaschinen und unterschiedlichen Auflagenhöhen

Anzahl Maschinen/ Auflagen- höhe	3.000		10.000	
	Papier	Karton	Papier	Karton
2	151 t	393 t	80 t	210 t
5	377 t	983 t	201 t	524 t

Die dargestellten Ergebnisse und Berechnungen stammen vom Fogra Forschungsinstitut für Medientechnologien e.V., Abteilung Drucktechnik, Jürgen Gemeinhardt (erstmal veröffentlich in Fogra Extra, Nr. 45 | August 2025)

**Wettbewerbsfähigkeit durch Nachhaltigkeit**  
In Zeiten steigender Energiepreise, knapper Rohstoffe und wachsender Nachhaltigkeitsanforderungen zählt jeder eingesparte Bogen – ökonomisch wie ökologisch. Die PSO-Zertifizierung verbindet Produktionssicherheit, Qualität und Ressourceneffizienz in einem Standard und macht deutlich: Nachhaltiges Handeln ist kein Zusaufwand, sondern ein Wettbewerbsvorteil. Ein nach PSO zertifizierter Druckbetrieb zeigt Verantwortung, stärkt seine Position am Markt und stellt sich zukunftsicher auf – mit weniger CO<sub>2</sub>, weniger Papier, geringeren Kosten und mehr Prozesssicherheit.

#### Ihr Ansprechpartner:

Dirk Müller, Tel. +49 176 10 90 10 42  
d.mueller@vdm-beratung.de  
www.vdm-beratung.de

**Verband  
Druck+Medien**  
BERATUNG



# Süße Botschaften mit System

Schokolade macht glücklich – zum echten Erlebnis wird sie mit individuellen Botschaften. Mit dem Projekt dein-merci hat TraffiC Print aus Schwülper für den Schokolandenhersteller Storck eine innovative Plattform geschaffen, auf der Konsumentinnen und Konsumenten „Danke“ mit eigenen Grußbotschaften sagen können. Dahinter steckt eine fein abgestimmte Prozesskette: Hightech-Digitaldruck, Datenhandling und Logistik greifen perfekt ineinander. So entsteht ein Produkt, das Genuss mit Emotionen verbindet – und zeigt, wie Print all das erst möglich macht.

Patrick Donner, Gründer und Inhaber von TraffiC Print, ist ein Praktiker mit Ideen – jemand, der früh erkannte, dass Zukunft nicht in Schwermetall, sondern in Daten steckt. Mitte der 1990er-Jahre, als Digitaldruck noch experimentell war, gründete er in Braunschweig sein Unternehmen. Sein Ziel: maßgeschneiderte Kommunikationslösungen, individuell, automatisiert und technisch auf der Höhe der Zeit. Von Beginn an verband er Print mit IT, Gestaltung mit Prozessdenken – lange bevor „Personalisierung“ in der Druckindustrie zum Schlagwort wurde. Damit legte er den Grundstein für einen Full-Service-Dienstleister für datenbasierte Markenkommunikation, der heute in Schwülper kreative Ideen in marktreife Produkte

überführt. Das Erfolgsmodell trägt inzwischen neue Verantwortung: Patrick Donner hat das operative Geschäft an Sebastian Höper und Peter Camp übergeben – zwei langjährige Wegbegleiter, die Vertrieb, Strategie, IT und Produktion führen. Gemeinsam entwickeln sie das Unternehmen weiter – und schaffen mit Print emotionale Erlebnisse. So wie bei dein-merci mit süßen Botschaften.

## Hinter den Kulissen von dein-merci

In der Produktion zeigt sich das fein austarierte Zusammenspiel aus modernster Digitaldrucktechnologie, Lebensmittellogistik und Datenmanagement. Mit dein-merci hat das Unternehmen für den Schokoladen-



So sieht personalisierte Markenkommunikation aus: Verpackung, Karte und Geschenkpapier greifen perfekt ineinander – jedes Detail individuell auf den Empfänger abgestimmt. Bei TraffiC entsteht daraus ein ganzheitliches Markenerlebnis, das Emotion, Technik und Design verbindet.



Sebastian Höper (links) und Peter Camp (rechts) führen das operative Geschäft von TraffiC Print. In der Produktionshalle wird sichtbar, was den Leitsatz „Digitaler Wandel braucht Visionen“ mit Leben füllt: Prozesse, die Print, IT und Logistik zu einem nahtlosen Ganzen verbinden.

„

**Wir wollen, dass jedes Projekt eine Geschichte erzählt – und zwar die richtige, für genau den richtigen Menschen.“**

Sebastian Höper



hersteller Storck ein Gesamtpaket geschaffen, das in dieser Form einzigartig ist: angefangen beim Webshop über die personalisierte Druckproduktion bis hin zur Lebensmittel- und Kühllogistik stellt TraffiC das komplette Kundenerlebnis bereit – inklusive individualisiertem Versand an Endkunden. Eine echte One-Stop-Lösung aus Kundenperspektive. Für Storck entstand ein vollintegriertes System, in dem Konsumentinnen und Konsumenten ihre Merci-Packungen mit Foto, Text und Design gestalten können. Der Bestellprozess läuft vollständig automatisiert, die Daten fließen direkt in die Produktions- und Logistikprozesse von TraffiC. Ein besonderes Highlight: Der berühmte Merci-Schriftzug in glänzendem Gold wird durch einen speziell abgestimmten Folienprint- und Lackierprozess realisiert, der der Verpackung auch in Auflage 1 denselben metallischen Glanz verleiht wie im Original. Dieses Detail sorgt dafür, dass jede personalisierte Packung nicht nur individuell, sondern auch markenkonform und hochwertig wirkt – exakt so, wie es Konsumentinnen und Konsumenten von einem Premiumprodukt erwarten. Doch wer mit Lebensmitteln arbeitet, muss weit mehr beachten als Daten- und Druckqualität. Um überhaupt mit Schokolade umgehen zu dürfen, wurde der Produktionsbereich bei TraffiC umgerüstet und nach IFS-Standards (International Featured Standards) zertifiziert – eine Anforderung, die im Lebensmittelumfeld zwingend ist. Separate Hygienebereiche, geregelte Temperaturzonen und eine lückenlose Kühlkette

sichern die Qualität des Produkts vom Druck bis zur Zustellung. Mitarbeitende werden regelmäßig geschult, tragen Hygienekleidung und arbeiten in klar voneinander getrennten Bereichen für Druck, Konfektion und Versand. Hinzu kommen eigens eingerichtete Kühl-lagerflächen, zeitlich abgestimmte Anlieferungen und Versandprozesse sowie eine digitale Chargenverfolgung, die jede Packung nachvollziehbar macht.

### Print mit System

Am Ende zeigt dein-merci, wofür Print heute stehen kann: für echte Emotionen – greifbar, individuell und hochwertig. Solche Kundenerlebnisse entstehen durch das Zusammenspiel vieler Kompetenzen: integrierte eCommerce-Lösungen, automatisierte Prozesse, smarte Logistik und ein tiefes Verständnis für Marken. TraffiC beweist, dass moderne Druckunternehmen all das leisten können. Und dass Print genau dann seine größte Wirkung entfaltet, wenn alles zusammenkommt. □

# Lernen am Bildschirm: flexibel und wirksam

Online-Seminare sind längst mehr als nur eine digitale Alternative. Sie ermöglichen zeitgemäßes, praxisnahe Lernen, das sich nahtlos in den Arbeitsalltag einfügt. Für viele Mitarbeitende und Unternehmen eröffnen sie neue Chancen, Wissen effizient zu vermitteln und zu nutzen – ohne die Vorteile klassischer Präsenzseminare zu ersetzen.

**E**s ist 9 Uhr, der Laptop ist aufgeklappt und der Kaffee steht bereit. Statt im Seminarraum zu sitzen, beginnt der nächste Lernimpuls direkt am eigenen Arbeitsplatz. Diese Form des Lernens kombiniert Flexibilität, Fokussierung und Praxisnähe und passt sich den individuellen Tagesabläufen an. Online-Seminare machen Weiterbildung damit leichter planbar und gleichzeitig wirksam.

## Flexibilität, Zufriedenheit und wirksamer Lerntransfer

Online-Seminare bieten den Teilnehmenden die Möglichkeit, Lernzeiten individuell zu gestalten. Studien zeigen, dass etwa 85 % der Lernenden sehr zufrieden mit Online-Formaten sind und mehr als 70 % die Flexibilität schätzen, Inhalte nach eigenem Tempo zu bearbeiten und in den Alltag zu integrieren.

Darüber hinaus berichten rund 65 % der Teilnehmenden, dass sie das Gelernte gut auf ihre Arbeit übertragen können. Diese Kombination aus Zufriedenheit, Flexibilität und praktischem Nutzen macht Online-Seminare zu einem wirksamen Baustein beruflicher Weiterbildung – ohne die Stärken von Präsenzseminaren zu ersetzen.

## Wie gute Online-Seminare gestaltet werden

Erfolgreiche Online-Formate zeichnen sich durch interaktive Elemente, praxisorientierte Übungen und gezielten Austausch aus. Kurze Impulse, Gruppenarbeiten oder Live-Q&A-Sessions fördern die Aufmerksamkeit und den Lerntransfer. Lernende sind aktiv eingebunden und können die Inhalte direkt auf ihre beruflichen Aufgaben beziehen.

Damit wird digitales Lernen effizient, nachhaltig und lebendig – ohne dass der persönliche Kontakt und die Vernetzung, die Präsenzseminare bieten, verloren gehen.

## Online-Seminare für die Print- und Medienbranche

In der Branche haben sich Online-Formate besonders bewährt für Themen wie Grafik- und Layoutsoftware, rechtliche Fragestellungen, drucktechnische Prozesse, Nachhaltigkeit in der Produktion sowie Führung und Vertrieb. Diese Inhalte lassen sich gezielt aufbereiten und praxisnah vermitteln, sodass Mitarbeitende direkt vom Seminar profitieren und das Gelernte im Arbeitsalltag anwenden können.

“

**Wer zu Hause am Bildschirm lernt, profitiert von Zeit- und Ortsunabhängigkeit – und kann dennoch hochqualitative Inhalte abrufen.“**

## Flexible Weiterbildung für Unternehmen

Die Print Academy bietet für die Branche Online-Seminare in einem Flatrate-Modell, das nach Betriebsgröße gestaffelt ist. Unternehmen können ihre Mitarbeitenden flexibel zu unterschiedlichen Themen anmelden, ohne jedes Mal einzelne Buchungskosten zu kalkulieren. So wird Weiterbildung unkompliziert zugänglich, unterstützt eine kontinuierliche Lernkultur und ergänzt bestehende Präsenzangebote. Die Plattform ermöglicht damit, Wissen regelmäßig und nachhaltig in Teams zu verankern. □

# Ihr Einkaufsmanager für Papier

Um beim Papiereinkauf, dem Fremdkostenfaktor Nr. 1, erfolgreich sein zu können, ist es gut, möglichst viel über diesen Kostenblock in der eigenen Druckerei zu wissen. Die Zauberworte lauten: Messbarkeit der eigenen Zahlen, Daten und Fakten in Verbindung mit Markt- und Preistransparenz.

Wie ist mein Papiereinkauf strukturiert? Welche Sorten kaufe ich in welchen Mengen bei welchen Lieferanten ein? Stimmen meine Quoten für Lager- und Streckenmengen? Und nicht zuletzt: Zahle ich bei meinen Lieferanten angemessene Marktpreise, die meiner Bonität gerecht werden? Befinden sich in meinem Papiereinkauf Kostensenkungspotenziale, die ich nicht sehe und die meinem Betriebsergebnis schaden könnten?

Um das alles per Mausklick zu analysieren, brauchen Sie kein Papiermarkt-Abitur, sondern nur das kleine, aber smarte Tool **Einkaufsmanager Papier**, das es bereits ab 250 Euro im Monat gibt. Greifen Sie bequem auf alle für Sie perfekt vorbereiteten Daten zu und finden Sie alle gewünschten Informationen und Antworten. Das Tool macht Ihnen nebenbei auch noch die Rechnungskontrolle Ihrer Papierrechnungen, wenn Sie möchten, und zeigt Ihnen z. B., was andere Druckereien für die gleichen Papiersorten bei ihren Lieferanten zahlen.

## Der Papierpreisindex Oktober 2025

Der Papierpreisindex liefert Ihnen erste verlässliche Eckdaten über die realen Preisentwicklungen der wichtigsten Papiersortenbereiche des Papiermarktes. Er basiert auf dem größten Papiermarkt-Benchmarksystem für alle wichtigen Papiersorten des deutschen Marktes.

Der Papierpreisindex für Oktober 2025 zeigt die Preisstaffeln für den Paletten-Bezug (Lagergeschäft) und den 5-Tonnen-Bezug (Strecke) im Vergleich zum Vorjahr für die Papier-Marktgruppen

- » **Bilderdruck holzfrei**
- » **Bilderdruck fein holzhaltig**
- » **Offset holzfrei weiß**
- » **Preprint holzfrei weiß**

Der Basisindex liegt bei 100 und bezieht sich auf die Preisstellung für die Konsumpapier-Marktgruppe Offset holzfrei weiß für den Paletten-Bezug im Oktober 2024.

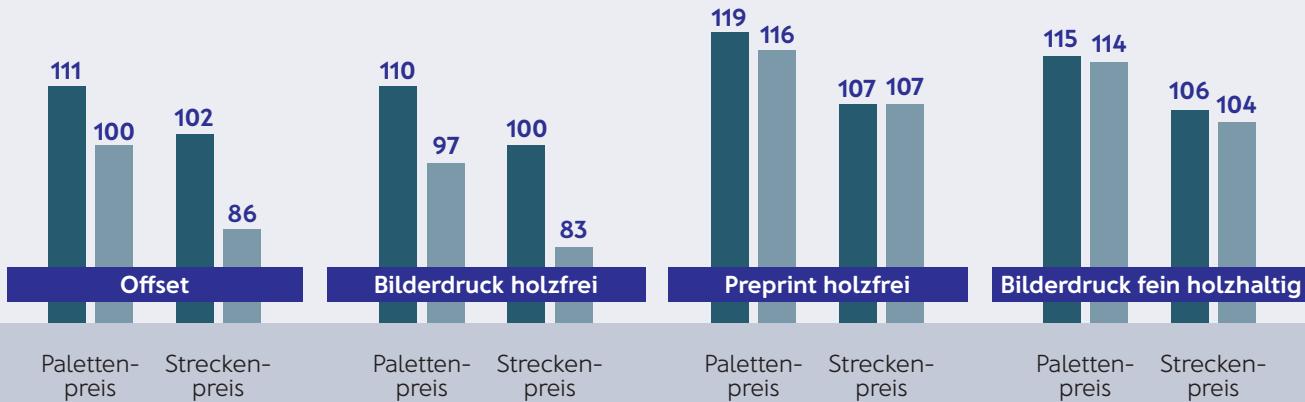
Lernen Sie darüber hinaus jetzt den **Einkaufsmanager Papier** kostenlos und unverbindlich kennen!

Fordern Sie noch heute bei unserem Partner den Rückrufservice zum Wunschtermin an.

Weitere Informationen unter [www.paperconnect.de](http://www.paperconnect.de) oder per Telefon unter 06192 / 92 85 00



## Preisstaffeln für den Paletten-Lager-Bezug und den 5-Tonnen-Strecken-Bezug vom Oktober 2024 im Vergleich zum Oktober 2025



# Zweifel an einer AU-Bescheinigung?

Angesichts steigender Krankenstände und der damit verbundenen Kosten durch Entgeltfortzahlung für Betriebe (im Jahre 2024: ca. 82 Milliarden Euro) geraten ärztliche Arbeitsunfähigkeitsbescheinigungen (AUB) zunehmend in den Fokus arbeitsgerichtlicher Auseinandersetzungen.

**N**ach der Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts (siehe BAG-Urteil vom 15. Januar 2025, Az. 5 AZR 284/24) muss ein Arbeitgeber, der daran zweifelt, dass ein Arbeitnehmer tatsächlich krank ist, objektiv greifbare Umstände darlegen, die ernsthafte Zweifel an der Arbeitsunfähigkeit begründen. Denn zunächst einmal kommt der AUB ein hoher Beweiswert zu. Die Rechtsprechung hat verschiedene Fallgruppen entwickelt, in denen dieser Beweiswert erschüttert werden kann:

## 1. Krank nach Kündigung

Eine zeitliche Nähe zwischen Kündigung und Krankschreibung kann Zweifel an einer AUB wecken. Deckt die AUB genau die Dauer der Kündigungsfrist ab, kann dies ein starkes Indiz für eine vorgeschobene Krankheit sein (BAG 13.12.2023 – 5 AZR 137/23).

## 2. Widersprüchliches Verhalten

Auch widersprüchliches Verhalten zum ärztlichen Attest kann den Beweiswert einer AUB erschüttern. Bucht zum Beispiel ein Arbeitnehmer bei Erkrankung im Ausland trotz ärztlich verordneter Ruhe ein Ticket für eine lange Rückreise bereits einen Tag nach Ausstellung der AUB und tritt die Heimreise am letzten Tag der Arbeitsunfähigkeit an, kann dies den Beweiswert erschüttern. Der Arbeitnehmer konnte nämlich nicht davon ausgehen, vor Ablauf der bescheinigten Arbeitsunfähigkeit wieder reisefähig zu sein (BAG 15.01.2025 – 5 AZR 284/24).

## 3. Wiederholte „Urlaubsverlängerungen“

Krankmeldungen im Anschluss an Urlaube können insbesondere dann Anlass zum Zweifel geben, wenn sich über mehrere Jahre „Muster“ ergeben, wonach auf Urlaubszeiten nahtlos AUBs folgen.

## 4. AUB von über zwei Wochen

Der Beweiswert einer AUB kann auch dann erschüttert sein, wenn der Arzt gegen die Vorgaben der AU-Richtlinie verstoßen hat. Überschreitet die Arbeitsunfähigkeit die Höchstdauer von zwei Wochen erheblich, ohne dass dies begründet wird oder ohne dass weitere ärztliche Behandlungen erkennbar sind, kann dies zu einer Erschütterung des Beweiswertes führen (BAG 28.06.2023 – 5 AZR 335/22 und 15.01.2025 – 5 AZR 284/24).



## 5. Ausländische AUBs

Einer im Nicht-EU-Ausland ärztlich ausgestellten AUB kommt im Grundsatz zwar derselbe Beweiswert zu, wenn erkennbar ist, dass zwischen einer bloßen Erkrankung und einer Arbeitsunfähigkeit differenziert wurde (BAG 15.01.2025 – 5 AZR 284/24). Fehlen erläuternde Ausführungen, ist es aber ratsam, derartige AUBs genau zu prüfen.

## 6. Verdacht der Freizeitoptimierung/ „Doc Holiday“

Nach § 257 Abs. 1a SBG V können z. B. Zweifel an der Arbeitsunfähigkeit (AU) bestehen, wenn Arbeitnehmer auffällig häufig oder immer nur für kurze Zeiträume krankgeschrieben sind oder sich der Beginn der AU oft auf den Wochenanfang oder das Ende der Woche legt. Darüber hinaus können Krankschreibungen durch Arztpraxen, die ungewöhnlich oft AUBs ausstellen, Zweifel aufkommen lassen. Seit der Einführung der E-AU ist jedoch die Identifikation solcher „Doc Holidays“ schwieriger geworden, da der Name des Arztes in der E-AU nicht mehr erkennbar ist.

## 7. AUB nach abgelehnten Urlaubsanträgen oder bei Konflikten

Auch aus dem engen zeitlichen Zusammenhang zwischen einem abgelehnten Urlaubsantrag und dem Beginn einer attestierten AU können sich Indizien zugunsten des Arbeitnehmers ergeben. Entscheidend sind stets die Gesamtumstände, z. B. eine entsprechende „Ankündigung“ des Arbeitnehmers oder wenn entsprechende Verhaltensmuster erkennbar sind.

Die Vorlage einer AUB erfolgt nicht selten auch als Reaktion auf für den Arbeitnehmer unbeliebte Maßnahmen, z. B. im Kontext einer Abmahnung, Anweisung oder Versetzung. Auch diese Fälle können ein Indiz dafür sein, dass die Krankheit bzw. AU nur vorgetäuscht wird (vgl. z. B. LAG Niedersachsen 31.05.2024 – 14 Sa 618/23).

## Folgen der Erschütterung des Beweiswerts

Wird der Beweiswert erschüttert, kehrt sich die Darlegungs- und Beweislast um. Der Arbeitnehmer muss nun im Detail darlegen, welche konkreten gesundheitlichen Einschränkungen bestanden und wie diese zur Arbeitsunfähigkeit führten.



**von Peter Skutta**

Rechtsanwalt (Syndikus-rechtsanwalt), Fachanwalt für Arbeitsrecht, Verband Druck und Medien Nord-West e. V.

## Auswirkungen der E-AU und telefonischen Krankschreibung

Seit Einführung der elektronischen AUB und der Möglichkeit der telefonischen Krankschreibung stellt sich die Frage nach deren Beweiswert. Die Rechtsprechung behandelt die elektronische AUB grundsätzlich gleichwertig, erkennt jedoch die geringere Belastbarkeit telefonischer Diagnosen an. Eine Diagnose allein auf Basis einer telefonischen Anamnese kann Zweifel an der ärztlichen Feststellung begründen.

Arbeitgeber sollten bei Verdachtsmomenten eine sorgfältige Dokumentation vornehmen und die AUB kritisch prüfen.

Verschiedene Plattformen bieten Bescheinigungen ohne Arztgespräch an. Dabei werden im Anschluss an ein Click-Through-Verfahren zur „Anamnese“ AUBs ausgestellt. Eine solche Bescheinigung entspricht grundsätzlich nicht deutschem Recht, nach dem ein Arzt-Patienten-Kontakt erforderlich ist, und kann deshalb auch keinen Entgeltfortzahlungsanspruch auslösen.

## Fazit:

Die aktuelle Rechtsprechung stärkt die Position der Arbeitgeber bei zweifelhaften AUBs. Die Erschütterung des Beweiswerts ist ein rechtlich gangbarer Weg, der bei sorgfältiger Prüfung und Dokumentation erfolgreich beschritten werden kann. Arbeitnehmer sind gut beraten, ihre Erkrankung im Streitfall substantiiert darzulegen – andernfalls droht nicht nur der Verlust des Entgeltfortzahlungsanspruchs, sondern auch die Rückforderung bereits geleisteter Zahlungen (§§ 812 ff. BGB) und – neben einer verhaltensbedingten Kündigung – ggf. strafrechtliche Konsequenzen (§ 263 StGB). □

# TERMINE

25.-26.02.2026  
**Colour Management Symposium**  
München

12.-13.03.2026  
**Online Print Summit**  
München

19.-22.03.2026  
**Leipziger Buchmesse**  
Leipzig

06.-09.05.2026  
**FESPA**  
Barcelona

16.-17.06.2026  
**PRINT DIGITAL CONVENTION,  
inkl. Jahreshauptversammlung**  
**VDM Nord-West**  
Düsseldorf

18.-20.06.2026  
**Bayerischer Druck- und Medientag**  
Lindau am Bodensee

25.-26.06.2026  
**Deutscher Druck- und Medientag  
und Mitgliederversammlungen VDM  
Mitteldeutschland und VDM NordOst**  
Berlin

28.-29.10.2026  
**Symposium UV-Druck**  
München

29.-30.10.2026  
**Creative Paper Conference**  
München

13.11.2026  
**Vertriebskongress 2026**  
Düsseldorf

**DEUTSCHER  
DRUCK- &  
MEDIENTAG**

**2026**

**NACHHALTIG.  
WIRTSCHAFTLICH.  
GEDRUCKT.**

**25.– 26. Juni 2026  
in Berlin**

Alle Infos und Anmeldung  
unter [www.ddmt26.de](http://www.ddmt26.de)



**VERBUNDENHEIT IST:**

MITEINANDER  
**AUF BLÜHEN**



Sie füllen die Seiten im Buch unserer Firmengeschichte mit Leben: blühende Beziehungen, die von Papierbegeisterung erzählen, aber nicht nur auf dem Papier existieren. Ob das Verhältnis zu unseren großartigen Mitarbeitern, zu unseren verlässlichen Geschäftspartnern oder zu unseren treuen Kunden – jede unserer Verbindungen baut auf Vertrauen, Transparenz und Kontinuität auf, erfordert Commitment und gibt uns immer wieder aufs Neue die Chance, gemeinsam und über uns hinauszuwachsen.

ONLINE  
PRINT  
SUMMIT

MÜNCHEN, 12.-13. MÄRZ 2026

RE:INVENTING PRINT  
FOR THE ON-DEMAND ERA

JETZT TICKETS SICHERN

[www.online-print-summit.com](http://www.online-print-summit.com)

powered by durst