World of Print EXPRESS
www.worldofprint.de • www.worldofprint.com
16. November 2026
ISSN 1868-9779 • 35. Jahrgang

Heidelberg Geschäftsverlauf in einem herausfordernden geopolitischen Umfeld sequenziell verbessert

Hoher Auftragseingang im 2. Quartal 2026/27

Der Geschäftsverlauf der Heidelberger Druckmaschinen AG hat sich in einem nach wie vor herausfordernden geopolitischen Umfeld sequenziell verbessert. So hat sich im zweiten Quartal (1. Juli - 30. September 2026) des Geschäftsjahres 2026/2027 der Auftragseingang im Gesamtjahresverlauf weiter verbessert und lag mit 604 Mio. € über dem Wert des zweiten Quartals des Vorjahres (551 Mio. €). Nach sechs Monaten betrug der Auftragseingang 1.141 Mio. € und lag damit leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums (1.111 Mio. €).



Der Verpackungsproduzent UFlex Asepto hat an seinem neuen Standort in Ägypten zwei hochproduktive Boardmaster Systeme von Heidelberg für die Produktion aseptischer Verpackungen in Betrieb genommen.

In allen Regionen konnten die Aufträge im zweiten Quartal zulegen. Der Umsatz lag im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2026/2027 mit 913 Mio. € unter dem Vorjahreswert (985 Mio. €). Das zweite Quartal des Berichtszeitraums wies mit 509 Mio. € in etwa das Niveau des Vorjahres (519 Mio. €) aus. In der zweiten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres rechnet das Unternehmen aufgrund der soliden Auftragslage sowie des gestiegenen Auftragsbestands mit einer deutlichen Steigerung des Umsatzes und Ergebnisses gegenüber dem ersten Halbjahr. Die bereinigte EBITDA-Marge hat sich im zweiten Quartal gegenüber dem Vorquartal auf 6,4 Prozent verbessert, lag nach sechs Monaten bei 3,7 Prozent (Vorjahreszeitraum: 6,4 Prozent) und war vor allem durch das niedrigere Umsatzvolumen und negative Produktmixeffekte belastet. Daneben zeigten sich eine makroökonomische Eintrübung, insbesondere im Nahen Osten mit Auswirkung auf das Investitionsverhalten, sowie ein zeitlich verzögerter Hochlauf bei Projekten im Segment Technology. Das Ergebnis nach Steuern war nach sechs Monaten mit -9 Mio. € leicht negativ (Vorjahr 0 Mio. €), im zweiten Quartal konnte es mit 24 Mio. € im Vergleich zum Vorjahresquartal verdoppelt werden (11 Mio. €), was auf einen positiven, ertragswirksamen Unterschiedsbetrag aus dem Erwerb von manroland sheetfed zurückzuführen war.

„Die Nachfrage nach unseren Produkten und Serviceleistungen bleibt hoch, was sich dank unserer starken Marktposition in einem steigenden Auftragseingang widerspiegelt“, sagt Jürgen Otto, Vorstandsvorsitzender von Heidelberg. „Die anhaltende Marktvolatilität und hoher Kostendruck sowie temporäre Aufwände durch Projekte wirken belastend auf unsere Profitabilität. In einem schwierigen Marktumfeld erreichen wir unser Umsatzziel. Die strategischen Maßnahmen und Zukäufe werden dazu beitragen, die Ertragskraft wieder zu verbessern.“

Vor allem durch den unterjährigen Aufbau des Net Working Capital lag der Free Cashflow nach dem ersten Halbjahr bei -125 Mio. € (Vorjahreszeitraum: -64 Mio. €). Das Eigenkapital des Heidelberg Konzerns stieg zum 30. September 2026 im Vergleich zum Geschäftsjahresende am 31. März 2026 (568 Mio. €) auf 596 Mio. € an.

„Vor allem der Aufbau des Net Working Capital beeinflusste den Free Cashflow im ersten Halbjahr“, sagte Christoph Burkhard, Finanzvorstand von Heidelberg. „Heidelberg verfügt über

Inhalt

Hoher Auftragseingang im 2. Quartal 2026/27 ...1
Replique auf der Formnext 2026 ...2
Koenig & Bauer: Zweites Quartal in Folge mit positivem Ergebnis und signifikanter Cashflow-Verbesserung ...3
Roboterdichte: Südkorea, Singapur und Deutschland weltweit führend ...4

eine solide Finanzstruktur und die notwendige Stabilität, um auch in einem anspruchsvollen Marktumfeld konsequent entlang seiner Strategie zu investieren."
Im Segment Heidelberg Technology konnten insbesondere die Aktivitäten im Bereich der Elektromobilität (Amperfied) und Energiesysteme zur Steigerung des Auftragseingangs und Umsatz in den ersten sechs Monaten beitragen. Darüber hinaus konnten erste Aufträge über Drohnenabwehrsysteme im Joint Venture Onberg generiert werden. Das bereinigte EBITDA blieb in diesem Segment aufgrund der Vorleistungen für geplantes Wachstum noch negativ (-9 Mio. €).
Im Segment Digital Solutions & Lifecycle stiegen ebenfalls Auftragseingang und Umsatz im ersten Halbjahr im Vergleich zum Vorjahr. Im Segment Print & Packaging Equipment lag der Auftragseingang nach sechs Monaten unter dem Vorjahresniveau. Im zweiten Quartal steigerte sich der Auftragseingang um rund 8 Prozent im Vergleich zum Vorjahreswert.
Die weltweite Integration des Lifecycle- und Service-Geschäfts von manroland sheetfed in die Organisation von Heidelberg verläuft nach Plan und hat im zweiten Quartal zu ersten Auftragseingängen und Umsätzen geführt. Der Zugang zu mehr als 3.000 neuen Kunden sowie die mögliche Erweiterung des Portfolios um Großformatlösungen tragen zur Stärkung der Marktposition bei. Heidelberg ist zuversichtlich, spätestens Ende Geschäftsjahr 2028 die Integration von manroland vollzogen und das Geschäft mit den übernommenen Kunden weiter ausgebaut zu haben.
„Im Bereich Packaging hat ein Großauftrag aus Ägypten die hohe Relevanz der Boardmaster für Hochleistungsanwendungen bestätigt. Die Investitionen unseres Kunden UFlex Asepto in einem internationalen Wachstumsmarkt zeigen, dass wir von den strukturellen Trends im Verpackungssektor profitieren können.", sagt Dr. David Schmedding, Vorstand Technologie und Vertrieb bei Heidelberg. „Unsere neue Etikettendruckmaschine speziell für den indischen Markt bekräftigt unser Engagement, eine bedeutende Rolle im indischen Etiketten- und Verpackungsmarkt zu spielen."
Bereits am 29. Oktober hatte Heidelberg die Ergebnisprognose für das Geschäftsjahr 2026/2027 angepasst. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet Heidelberg nunmehr eine bereinigte EBITDA-Marge von 5,6 % bis 6,6 %. Die Umsatzprognose für das Geschäftsjahr 2026/2027 bleibt unverändert. Diese geht von einem stabilen Konzernumsatz gegenüber Vorjahr aus (Vorjahr: 2.293 Mio. EUR).

Replique auf der Formnext 2026

Vom Bauteilproblem zum serientauglichen Teil, auch ohne eigene Konstruktionsabteilung: Auf der Formnext 2026 (Halle 12.1, Stand B121) präsentiert Replique sein All-in-One-Paket für die industrielle Teilebeschaffung. Das Mannheimer Unternehmen begleitet Kunden von der Konstruktion über die Material- und Technologieauswahl bis hin zu Qualifizierung, Fertigung und Lieferung - alles aus einer Hand. Das Engineering-Team bringt dabei einschlägige Erfahrung im industriellen 3D-Druck mit und berät ebenso zu konventionellen Fertigungsverfahren.
Viele Kunden kommen nicht mit einer konkreten Teileanforderung, sondern mit einem umfassenderen Problem: einem abgekündigten Ersatzteil, einem Bauteil, welches einer Überarbeitung bedarf, oder einer Anforderung, für die es keine Lösung von der Stange gibt. Replique übernimmt die technische Ausarbeitung und bewertet für jedes Bauteil, welches Verfahren wirtschaftlich und technisch sinnvoll ist - sei es 3D-Druck oder ein traditionelles Verfahren, wie z.B. CNC, Gießen oder Schmieden.
Davon profitieren Unternehmen jeder Größe. Kleine und mittlere Unternehmen erhalten Zugang zu Engineering- und Werkstoff-Know-how, ohne eigene Ressourcen aufbauen zu müssen. Großunternehmen entlasten ihre internen Teams und haben einen zentralen Ansprechpartner statt vieler Einzellieferanten. Replique setzt dafür auf ein eigenes Engineering-Team, ergänzt durch spezialisierte externe Partner, und fertigt über ein weltweites Netzwerk mit mehr als 450 Lieferanten.
Zu den angebotenen Engineering-Dienstleistungen gehört auch Design for Additive Manufacturing (DfAM): Durch eine gezielte Neukonstruktion lassen sich Funktionen integrieren, Gewicht einsparen und Montageschritte reduzieren - etwa bei einem von Replique digital entwickelten Greifer.
Wie das in der Praxis aussieht, zeigen Projekte aus verschiedenen Branchen. Beim Pharmaunternehmen Takeda sollte ein Decanter, der in einem Isolator installiert ist, optimiert werden. Für eine Verbesserung des Prozesses gab es vom ursprünglichen Hersteller keine Unterstützung. Gemeinsam mit Replique wurde das Bauteil neu mittels additiver Fertigung umgesetzt. Schon bei nur zwei Teilen ergaben sich zweistellige Kosteneinsparungen, und die Lieferzeit sank um 90 Prozent.
In einem weiteren Projekt mit einem Basler Pharmakonzern stand das klinische Personal während der Einführung einer ophthalmologischen Therapie vor einer ergonomischen Herausforderung: Um eine exakte Mikrodosis einer gekühlten, viskosen Lösung aufzuziehen, muss das Vial in einem präzisen Winkel gehalten werden, während zugleich die Spritze bedient wird. In Zusammenarbeit mit Replique hat das Unternehmen daher einen Kanülenhalter entwickelt, der an der Tischkante festgeklemmt wird und zwei Kanülen in einem festen Winkel aufnimmt. Replique hat das Teil im SAF-Verfahren (Selective Absorption Fusion) aus Polyamid 11 umgesetzt, einem Werkstoff, der laut Hersteller weder hautreizend noch sensibilisierend oder zytotoxisch ist. Der Kanülenhalter wurde inzwischen tausendfach gefertigt und in 20 Ländern eingesetzt.
Beim Bahntechnikhersteller Alstom war an der Kühleinheit einer Metro in Asien ein Laufrad defekt. Der ursprüngliche Hersteller bot nur den Austausch der kompletten Kühleinheit an. Replique konnte aufgrund seines großen Lieferanten-Netzwerkes einen Ersatz nur für das defekte Laufrad beschaffen - hergestellt per Metall-3D-

Druck mit anschließendem Auswuchten, Präzisionsfräsen und Korrosionsschutzbeschichtung, alles aus einer Hand. So konnte das Fahrzeug schnell wieder in Betrieb gehen.
Auch der niederländische Reparatur- und Refurbishment-Spezialist MT Unirepair setzt auf das Know-how von Replique. Seit drei Jahren unterstützt Replique das Unternehmen dabei, die jeweils optimale Kombination aus Material und Technologie zu finden, um Teile in Kleinserie zu reproduzieren. So wurden unter anderem wichtige Teile für eine Vielzahl von Instandsetzungsprojekten im 3D-Druck, per CNC-Bearbeitung und im Spritzguss gefertigt. „Replique nimmt sich immer die Zeit und Geduld, uns zum richtigen Material für die bestmögliche Anwendung zu führen, und sorgt so für den Erfolg unserer Projekte“, sagt Adrian Reyes, ehemaliger Chief Supply Chain & Sustainability Officer bei MT Unirepair.
Zur Formnext vergibt Replique zehn kostenfreie, 30-minütige Engineering-Beratungen. Unternehmen können dabei ein konkretes Bauteil oder eine technische Fragestellung mit dem Replique-Engineering-Team besprechen.

Koenig & Bauer: Zweites Quartal in Folge mit positivem Ergebnis und signifikanter Cashflow-Verbesserung

Die Koenig & Bauer AG hat im dritten Quartal 2026 ihren positiven Ertragstrend konsequent fortgesetzt. Die Kundennachfrage übertraf dabei den Branchentrend und trieb den Auftragsbestand auf den höchsten Neunmonatswert seit zwölf Jahren. Zudem drehte der Free Cashflow deutlich ins Plus. Das Unternehmen bestätigt seine Jahresprognose für 2026.
„Rund eine Milliarde Euro Auftragseingang markiert unseren stärksten Neunmonatswert seit dem Ausnahmejahr 2022, in dem nach der Pandemie massiv Investitionen nachgeholt wurden - das ist ein enormer Vertrauensbeweis unserer Kunden“, ordnet Dr. Stephen Kimmich, Vorstandsvorsitzender von Koenig & Bauer, die Entwicklung ein. „Dieses Niveau erreichen wir, weil wir unsere Position als Systemanbieter gezielt stärken: Im Segment P&P federn wir die europäische Zurückhaltung durch unser starkes Nordamerika-Geschäft ab und überzeugen mit vernetzten End-to-End-Lösungen. In S&T profitieren wir von einer äußerst robusten Projektpipeline bei Banknote Solutions und unser ‚Local-for-Local‘-Ansatz liefert erste Skalierungserfolge bei Mid-Tech-Baureihen. Genau dieses Zusammenspiel aus hoher Lösungskompetenz und weltweiter Marktnähe zeigt, wie unser strategischer Leitfaden ‚IMPACT‘ greift: Er verleiht uns Stabilität und sichert unsere Ertragskraft.“
Der Auftragseingang verzeichnete nach neun Monaten ein kräftiges Plus von +16,4 % auf 997,3 Mio. € (Vj.: 856,8 Mio. €) und lag damit über dem Branchentrend des VDMA (+13,9 %). Der Auftragsbestand stieg zum 30. September 2026 um +6,3 % auf 1.101,4 Mio. € (Vj.: 1.035,7 Mio. €) und sichert die Auslastung bei heterogener Verteilung über die Geschäftsbereiche weit über das laufende Geschäftsjahr hinaus ab.
Der Konzernumsatz erhöhte sich in den ersten neun Monaten 2026 im Vorjahresvergleich leicht um +0,7 % auf 866,5 Mio. € (Vj.: 860,9 Mio. €) bei einer Book-to-Bill-Ratio von 1,15 (Vj.: 1,00), während der VDMA für die Branche einen deutlichen Rückgang von -15,5 % auswies. Im Jahresverlauf zeigte sich eine kontinuierliche sequenzielle Umsatzbelebung, die im dritten Quartal zu Erlösen von 308,3 Mio. € führte. Maßgeblicher Treiber der Exportstärke war das starke Nordamerika-Geschäft, dessen Umsatzanteil auf 29,4 % anstieg. Zusammen mit der deutlichen Geschäftsbelebung im dritten Quartal federte das Segment P&P so die aktuelle Investitionszurückhaltung in Deutschland und im übrigen Europa weitgehend ab. Als weitere Wachstumsregion stieg der Umsatzanteil in Afrika/Lateinamerika spürbar auf 11,6 %, was im Wesentlichen durch Großprojekte bei Banknote Solutions im Segment S&T getragen wurde.
Das operative EBITDA belief sich nach neun Monaten auf 33,7 Mio. € (Vj.: 38,6 Mio. €), was einer operativen EBITDA-Marge von 3,9 % entspricht. Prägend für die Ertragslage war die deutliche Erholungsdynamik im Jahresverlauf: Mit 19,6 Mio. € im dritten Quartal übertraf das operative EBITDA das gesamte erste Halbjahr 2026 (14,1 Mio. €) spürbar. Das EBITDA lag bei 25,2 Mio. € (Vj.: 33,8 Mio. €) und beinhaltet planmäßige, nicht operative Sondereinflüsse von 8,5 Mio. € im Wesentlichen im Zusammenhang mit der zum 31. Mai 2026 vollzogenen Stilllegung des Betriebs der Albert-Frankenthal GmbH.
Ein wesentlicher Meilenstein zeigt sich in der Finanzlage: Im Saldo verbesserte sich der Free Cashflow in den ersten neun Monaten signifikant um +92,5 Mio. € und drehte mit +30,6 Mio. € deutlich ins Positive (Vj.: -61,9 Mio. €). Getragen wurde dies durch einen starken Beitrag von +51,6 Mio. € im dritten Quartal, angetrieben durch aktives Working-Capital-Management und hohe Kundenanzahlungen. Die NWC-Quote lag mit 17,4 % (Vj.: 26,6 %) sicher unterhalb der Zielgröße von maximal 25 % des Konzernumsatzes.
Im Segment Paper & Packaging Sheetfed Systems (P&P) trugen die zum 1. Juli 2026 umgesetzte Preisanpassung von +3 % sowie die sequenzielle Umsatzbelebung zur Rückkehr in die Profitabilität bei. Das operative EBITDA stieg im dritten Quartal weiter auf 8,4 Mio. € an (9M: 6,8 Mio. €). Strategisch untermauert das Segment seine Position als Systemanbieter: Auf dem Branchen-Event „Executive Day“ präsentierte Koenig & Bauer die vernetzte Verpackungsproduktion unter dem Motto „Lückenlos. Automatisiert. Zukunftsweisend.“. Im Live-Betrieb zeigte das Unternehmen die geschlossene End-to-End-Prozesskette unter realen Bedingungen - vom automatisierten Großformatdruck (Rapida 145) über die nahtlose Postpress-Integration beim Stanzen und Kleben bis hin zu vernetzten Software-Workflows und robotergestütztem Material Handling.
Das Segment Special & New Technologies (S&T) verzeichnete einen kräftigen Auftragszuwachs von +25,7 % auf 471,7 Mio. €. Das operative EBITDA stieg in den ersten neun Monaten deutlich auf 23,2 Mio. € (Q3-26: 11,4 Mio. €). Getrieben wurde diese Dynamik einerseits durch eine weiterhin

äußerst robuste Projektpipeline bei Banknote Solutions, die sich auch in Europa auf sehr hohem Niveau bewegt und zusätzlich durch einen Letter of Intent (LOI) für die Planung einer neuen Druckerei in einem weiteren afrikanischen Markt gestützt wird. Andererseits bewies der Bereich MetalPrint mit dem Erstverkauf der neuen Blechdruckmaschine MetalKing die erfolgreiche Skalierbarkeit des strategischen Mid-Tech-Ansatzes. Diese exakt auf die Kostenstrukturen globaler Schwellenländer zugeschnittene Technologie („Local-for-Local") sichert Koenig & Bauer neue Kundengruppen und dient als Blaupause für weiteres profitables Wachstum.

Messbare Effizienzpotenziale erschließt Koenig & Bauer im „IMPACT"-Handlungsfeld „Intelligence". Durch zielgerichtetes Mitarbeiter-Enablement und eine breite KI-Adaption generiert Koenig & Bauer heute konkreten Business-Mehrwert: Mit einer regelmäßigen Nutzungsquote von 61 % und 56 eingereichten Use Cases für den im Oktober bereits zum zweiten Mal verliehenen internen AI-Innovation Award ist KI fest in der Belegschaft verankert. Wie sich dieser Ansatz in der Praxis auswirkt, zeigt die prämierte „Werker App". Die im sicheren „Vibe Coding"-Umfeld von Mitarbeitenden im Bereich Digital & Webfed entwickelte App ersetzt papierbasierte Prozesse direkt am Montageplatz durch digitale Workflows in Echtzeit mit direkter SAP-Verbuchung. Dies führt zu jährlichen Lizenzkosteneinsparungen im sechsstelligen Bereich und einer wöchentlichen Zeitersparnis von über einer Stunde pro Mitarbeitendem am Shopfloor. „Künstliche Intelligenz ist bei uns längst kein Zukunftsthema mehr: Wir diskutieren nicht über Potenziale, wir setzen sie um - mit messbarer Wirkung auf der Kostenseite", bringt es Finanzvorstand Dr. Alexander Blum auf den Punkt und ergänzt: „Wenn Mitarbeitende eigene Lösungen wie die ‚Werker App' entwickeln, kommt Technologie direkt im operativen Ergebnis an. So entlasten wir die Montage, reduzieren Kosten und stellen sicher, dass sich unsere Digitalisierungsinvestitionen zügig amortisieren."

Trotz des volatilen makroökonomischen Umfelds erwartet Koenig & Bauer für das Geschäftsjahr 2026 eine Fortsetzung der operativen Stabilität. Unter der Prämisse stabil bleibender Rahmenbedingungen bestätigt das Unternehmen die Prognose eines Konzernumsatzes auf Vorjahresniveau (circa 1,3 Mrd. €) sowie eines operativen EBITDAs von circa 80 Mio. €.

„Mit 33,7 Mio. Euro operativem EBITDA nach neun Monaten liegen wir zwar noch hinter dem Vorjahr, doch die starke Entwicklung im dritten Quartal belegt unsere operative Dynamik - gestützt durch erfreuliche Projektbeiträge aus verschiedenen Geschäftsbereichen im Segment S&T", ordnet Finanzvorstand Dr. Alexander Blum ein. „Dass wir unseren Free Cashflow auf über 30 Millionen Euro drehen konnten - maßgeblich getragen durch gezieltes Working-Capital-Management und hohe Kundenanzahlungen -, stärkt unsere finanzielle Solidität spürbar. Ergänzend arbeiten wir diszipliniert an unseren internen Prozessen: Die ersten praktischen Erfolge im Handlungsfeld ‚Intelligence' belegen, dass wir auch am Shopfloor neue Effizienzpotenziale erschließen. Unser Auftragsbestand von über 1,1 Milliarden Euro ist das sichere Fundament, auf dem wir aufbauen. Wir haben alle Voraussetzungen geschaffen, um in einem ambitionierten Schlussquartal unsere Jahresziele für 2026 zu erreichen."

Roboterdichte: Südkorea, Singapur und Deutschland weltweit führend

Die Roboterdichte hat im globalen Fertigungssektor einen neuen Höchststand erreicht. Südkorea bleibt mit 1.066 Industrie-Robotern pro 10.000 Beschäftigte unangefochtener Spitzenreiter im weltweiten Automationsrennen. Singapur folgt mit 873 Einheiten auf Platz zwei. Deutschland liegt mit 469 Einheiten auf dem dritten Platz. Alle drei Länder liegen weit über dem globalen Durchschnittswert, der 2025 auf 152 Einheiten pro 10.000 Beschäftigte gestiegen ist. Das sind Ergebnisse aus dem World Robotics 2026 Berichtsband der International Federation of Robotics (IFR).

„Die Kennzahl der Roboterdichte schafft einen vergleichbaren Standard für globale Analysen, indem die Anzahl der betriebenen Industrie-Roboter ins Verhältnis zu je 10.000 Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie gesetzt wird", sagt Jane Heffner, Präsidentin der International Federation of Robotics.

Die Roboterdichte in der Europäischen Union (EU-27) stieg innerhalb von fünf Jahren (2020-2025) um rund 35 % und erreichte mit 240 Einheiten einen neuen Rekordwert. Fünf unter den zehn am stärksten automatisierten Volkswirtschaften sind Mitgliedsstaaten der Europäischen Union: Deutschland, Schweden, Dänemark, Slowenien und die Niederlande.

In Nordamerika stieg die Roboterdichte im selben Zeitraum (2020-2025) um rund 24 % und erreichte 214 Einheiten. Die Vereinigten Staaten belegen mit 323 Einheiten pro 10.000 Beschäftigte weiterhin den 8. Platz weltweit. Es folgen Kanada mit 242 Einheiten und Mexiko mit 64 Einheiten.

Die Roboterdichte in Asien stieg innerhalb von fünf Jahren (2020-2025) um rund 47 % und erreichte 144 Einheiten. Neben den Spitzenreitern Südkorea und Singapur aus der Region, belegt Japan mit 452 Einheiten den vierten Platz unter den Top-10 automatisierten Fertigungsländern.

China ist der weltweit größte Markt für Industrieroboter. Die Roboterdichte stieg auf 193 Einheiten pro 10.000 Beschäftigte. Damit liegt das Land im internationalen Vergleich auf Platz 19. Dieses Ergebnis basiert auf Arbeitsmarktdaten des chinesischen Nationalen Statistikamts. Chinas Roboterdichte stieg von 2020 bis 2025 mit beispiellosem Tempo um 147 %.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Blömer Medien GmbH,
Freiligrathring 18-20, 40878 Ratingen
Telefon 0 21 02/14 70 870
Online: http://www.worldofprint.de
Objektleitung: Dipl.-Kfm. Andreas Blömer

Redaktion: Daniela Blömer
Anzeigen: Oliver Göpfert
Layout und Herstellung: Blömer Medien GmbH

Namentlich gekennzeichnete Berichte geben nicht in jedem Fall die Meinung der Redaktion wieder.

Erfüllungsort und Gerichtsstand: Ratingen Copyright by Blömer Medien GmbH
Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen für Zeitungen und Zeitschriften.