

# Drei Schritte zum Erfolg

**Roland Pietzcker (43)**  
**Diplom-Kommunikationswirt**

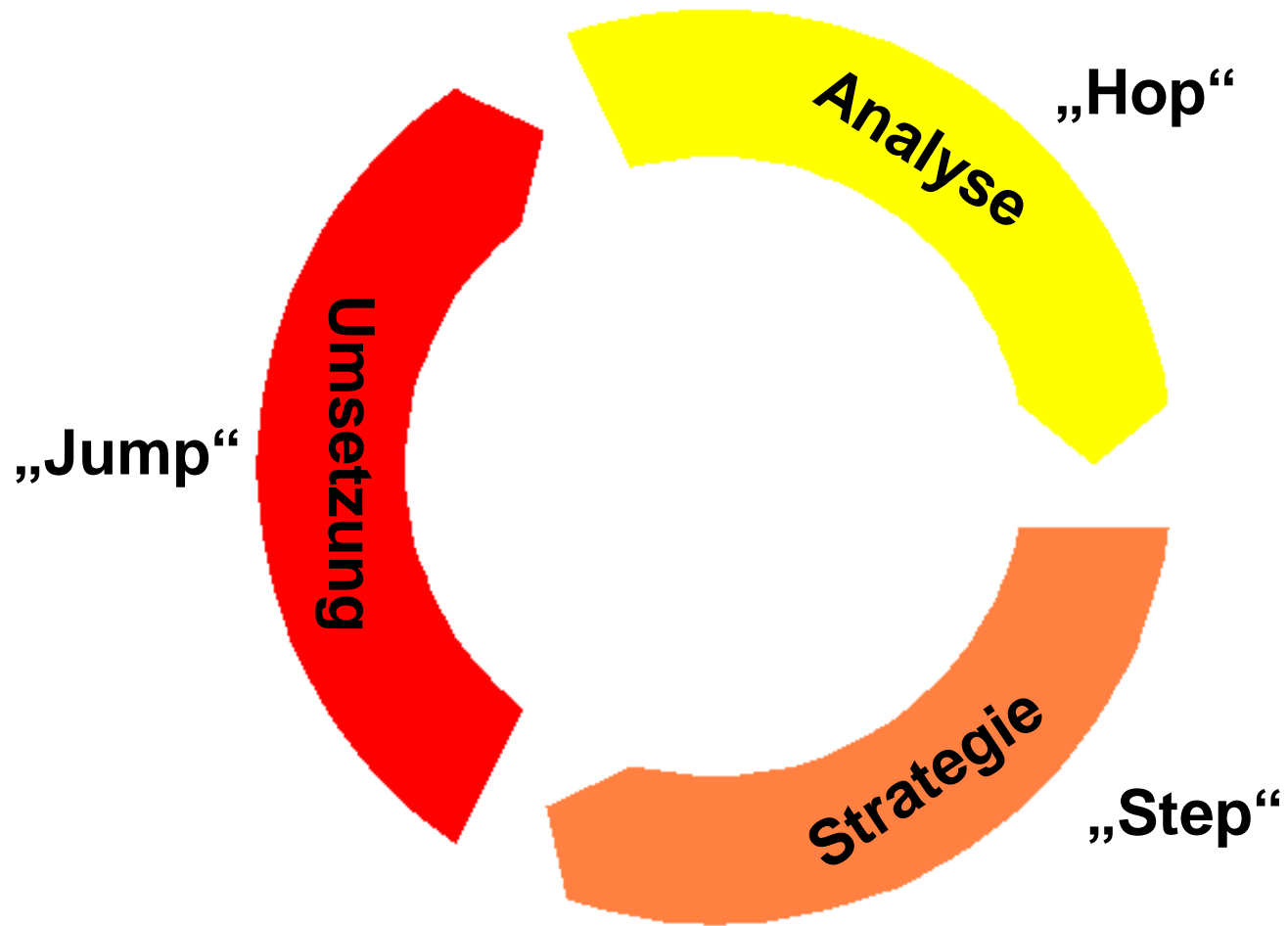
- ◆ Redaktionsvolontariat Tageszeitung
- ◆ Redakteur und Produktionsleiter Reiseführerverlag
- ◆ Printbroker
- ◆ Studium der Gesellschafts- und Wirtschaftskommunikation
- ◆ Unternehmensberater für Druckereien und Verlage
- ◆ Marketingleiter europäische Faltschachtelgruppe
- ◆ Geschäftsleitungsmitglied Verpackungs- und Displayspezialist
- ◆ Partner in der Societät für Unternehmens- und Personalberatung

**HOP**

**STEP**

**JUMP**







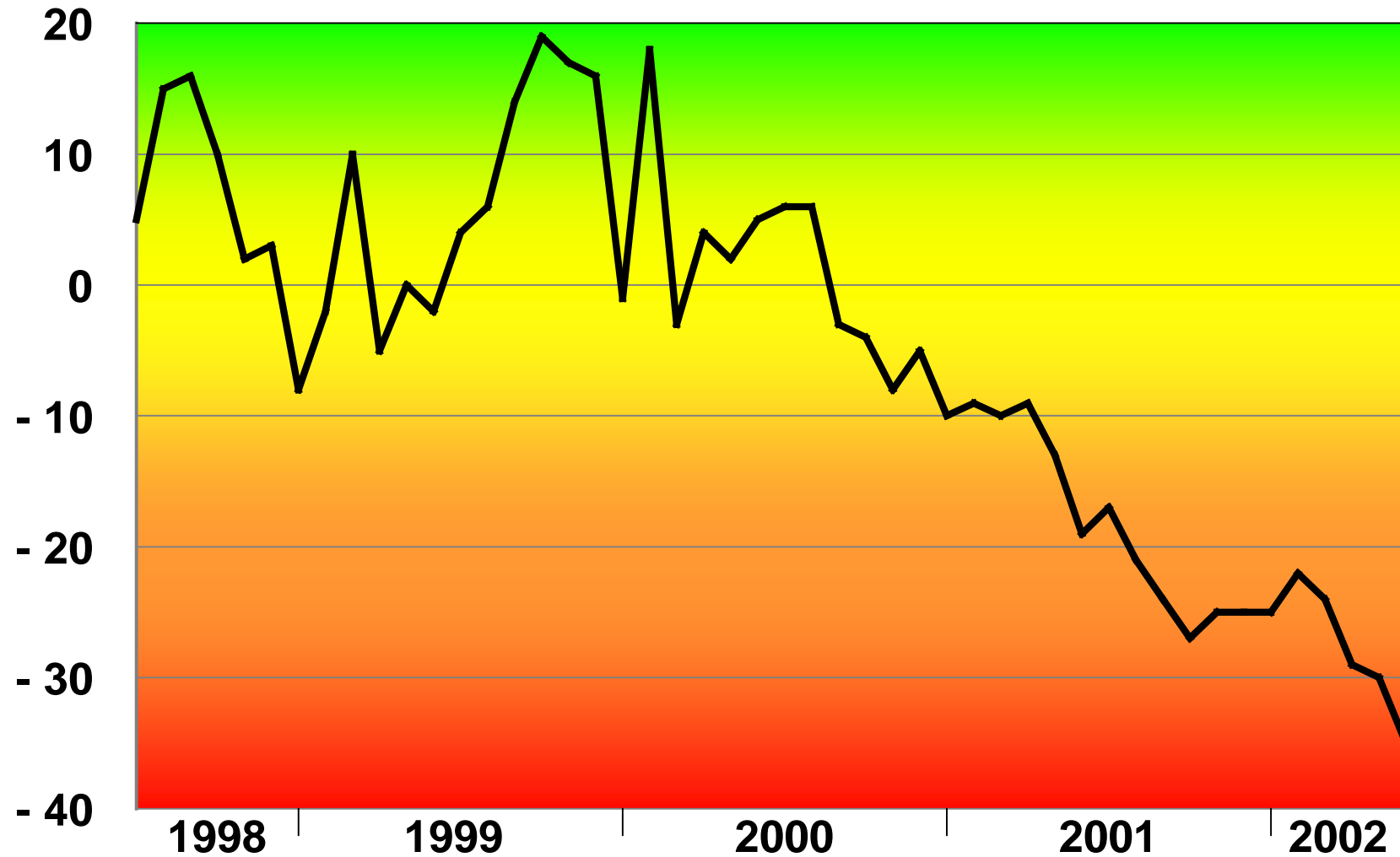
## Die Analyse

**Wirtschaftliches Umfeld**

**Gesellschaftliche Trends**

**Produkt- und Leistungstrend**

### Wirtschaftliches Umfeld



Die Entwicklung der Druckindustrie im Jahr 2001  
war geprägt durch

- ◆ **die schwache Konjunktur**
- ◆ **die rückläufigen Werbeausgaben**
- ◆ **die kaum noch steigende Auslandsnachfrage**
- ◆ **und die steigenden Papier- und Personalkosten**

## Gesellschaftliche Trends

- ◆ „Aldisierung“ bzw. „Smart Shopping“
- ◆ Freizeitstress, Erlebnishunger
- ◆ schrumpfende Haushaltsgrößen
- ◆ Vergreisung der Gesellschaft
- ◆ „reiche“ Kinder
- ◆ Multikulturelle Gesellschaft
- ◆ Kurzlebigkeit von Trends
- ◆ Internationalität, länder- bzw. kulturübergreifende Trends
- ◆ Verlust der Saisonalität
- ◆ Internet



## Produkt- und Leistungstrends

**Kleinst-  
auflagen**

**Produkt-  
und  
Leistungs-  
trends**

**Auflage 1**

**weitere  
Trends**

## Auflage 1

- ◆ personalisierte Mailings
- ◆ maßgeschneiderte Angebote, segmentiert nach Wohn-  
gegend, nach Verbrauchsverhalten, nach Interessen
- ◆ personalisierte Bücher („Der Kunde als Held“)
- ◆ Newsletter zur Kundenbindung
- ◆ Display für das einzelne Outlet
- ◆ Banner, Großplakate, etc.

## Kleinst- auflagen

- ◆ Teilauflagen (Risikominimierung)
- ◆ Vorabexemplare
- ◆ Nullnummern
- ◆ Messemuster
- ◆ Exposés
- ◆ Hochaktuelle Prospekte
- ◆ Dezentraler Druck (Zeitungen)

**weitere  
Trends**

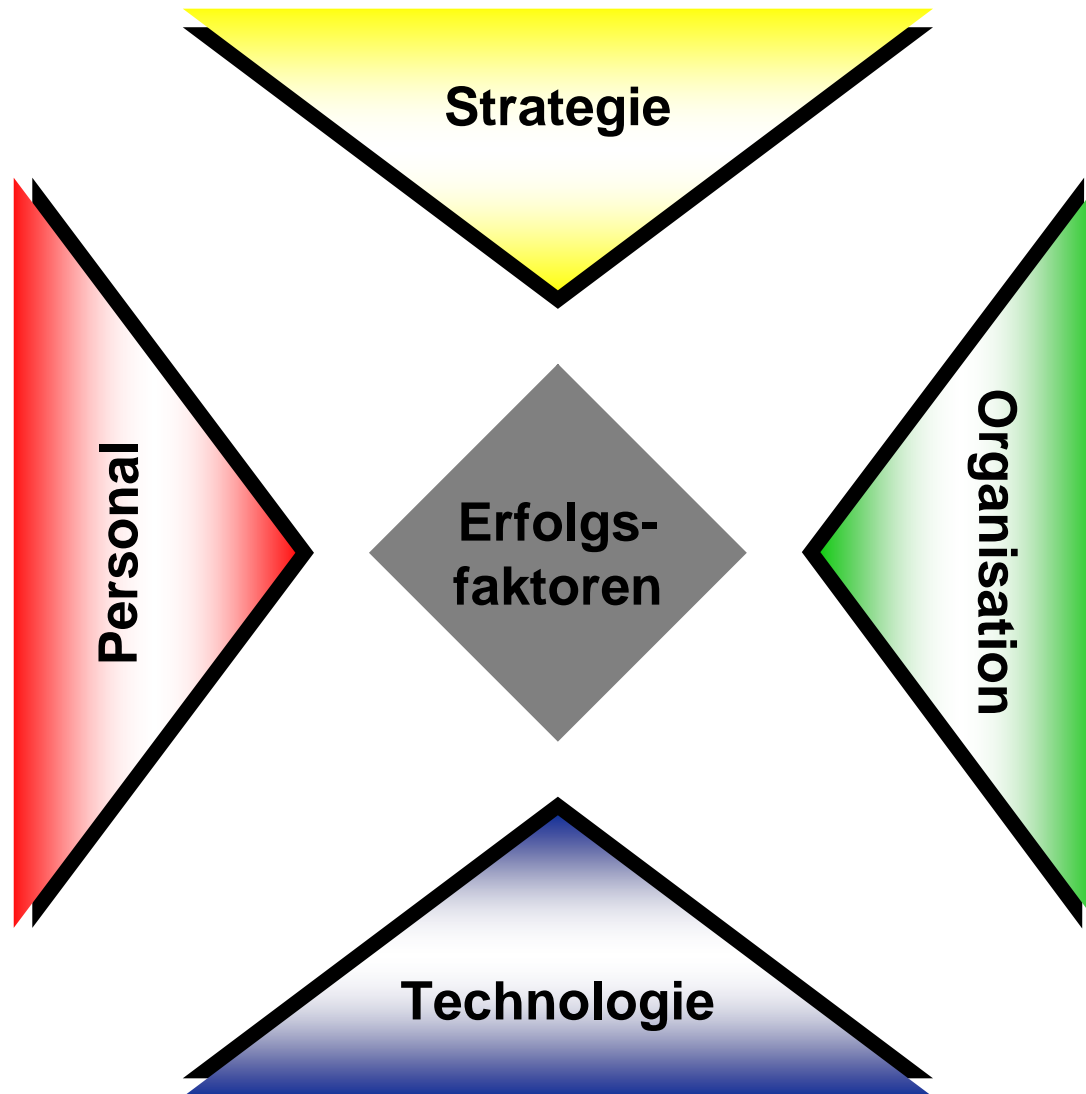
- ◆ Hybridtechnik
- ◆ Sprachwechsel, bzw. -kombinationen
- ◆ Sicherheitsmerkmale
- ◆ Veredelung



# Die Strategie

Erfolgsfaktoren

Strategische Alternativen





- ◆ Klarheit
- ◆ Kommunizierbarkeit
- ◆ Konsequenz
- ◆ Umsetzbarkeit
- ◆ Planung
- ◆ Erfolgskontrolle



Organisation

- ◆ flache Hierarchien
- ◆ Ablaufoptimierung
- ◆ Kooperationen
- ◆ interne und externe Teambildung





- ◆ Qualifikation
- ◆ Motivation
- ◆ Kreativität
- ◆ Teamfähigkeit
- ◆ Kundenorientierung



**Technologie**

- ◆ Kommunikationstechnologie
- ◆ Produktionsmittel
- ◆ Mittelbindung



Positionierung als  
**Preisführer**

## Definition

- ◆ Im gewählten Segment (Region oder Branche)  
der preisgünstigste Anbieter
- ◆ Konzentration auf die Kernleistung Vervielfältigung
- ◆ Fokus auf Preis, Termin und Qualität

## Voraussetzungen

- ◆ striktes Kostenmanagement
- ◆ ständige Produktivitätsverbesserungen
- ◆ straffe Organisation
- ◆ hohe Auslastung

Positionierung als  
**Preisführer**

**Vorteile**

- ◆ leichte Kommunizierbarkeit
- ◆ klarer Fokus

**Nachteile**

- ◆ niedrige Kundenbindung
- ◆ hohe Austauschbarkeit
- ◆ hohe Gefährdung bei Auslastungsproblemen

**Fazit**

- ◆ leichter behauptet als erfolgreich durchgeführt
- ◆ Erfolgsaussichten nur in Nischen (hochauflager Rollenoffset, Standardfaltschachtel bzw. –zuschnitte)

Positionierung als  
**Dienstleister**

## Definition

- ◆ Konzentration auf Marktnischen
- ◆ Wertschöpfungsorientierter Ansatz im Hinblick auf Informationsbearbeitung, -vervielfältigung und -verteilung
- ◆ „Outsourcing-Partner“ des Kunden

## Voraussetzungen

- ◆ hohe Sachkompetenz über den Druck hinaus
- ◆ Denken in Kundennutzen statt technischer Parameter
- ◆ Kooperationen mit Partnern zur Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette

Positionierung als  
**Dienstleister**

**Vorteile**

- ◆ Preis nicht mehr ausschlaggebendes Kriterium
- ◆ erhöhte Kundenbindung
- ◆ geringere Austauschbarkeit

**Nachteile**

- ◆ höherer Management- und Informationsbedarf
- ◆ höhere Vorhaltekosten

**Fazit**

- ◆ Die Druckerei ist nicht mehr Teillieferant, sondern beherrscht die Wertschöpfungskette, muss also das Eindringen anderer Kommunikationsanbieter (z.B. Agenturen) in die Kundenbeziehung verhindern
- ◆ „Anstrengender“, aber erfolgversprechender Weg

Positionierung als  
**Lösungsanbieter**

## Definition

- ◆ Kommunikationsdienstleister auf dem Gebiet des „Cross Media Publishing“
- ◆ Erfüllung der umfassenden Kommunikationsbedürfnisse des Kunden

## Voraussetzungen

- ◆ umfassendes Know-How über Kommunikationsbedürfnisse und –möglichkeiten
- ◆ hohe Sachkompetenz in Datenmanagement
- ◆ Kooperationen mit Partnern zur Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette



Positionierung als  
**Lösungsanbieter**

**Vorteile**

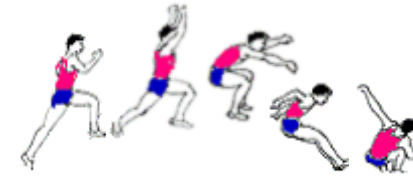
- ◆ Preis orientiert am Erfolg für den Kunden
- ◆ strategische Partnerschaften
- ◆ (fast) keine Austauschbarkeit

**Nachteile**

- ◆ völlige Veränderung des ursprünglichen Charakters des Unternehmens
- ◆ Gefahr der „Überforderung“
- ◆ neue Konkurrenzsituationen

**Fazit**

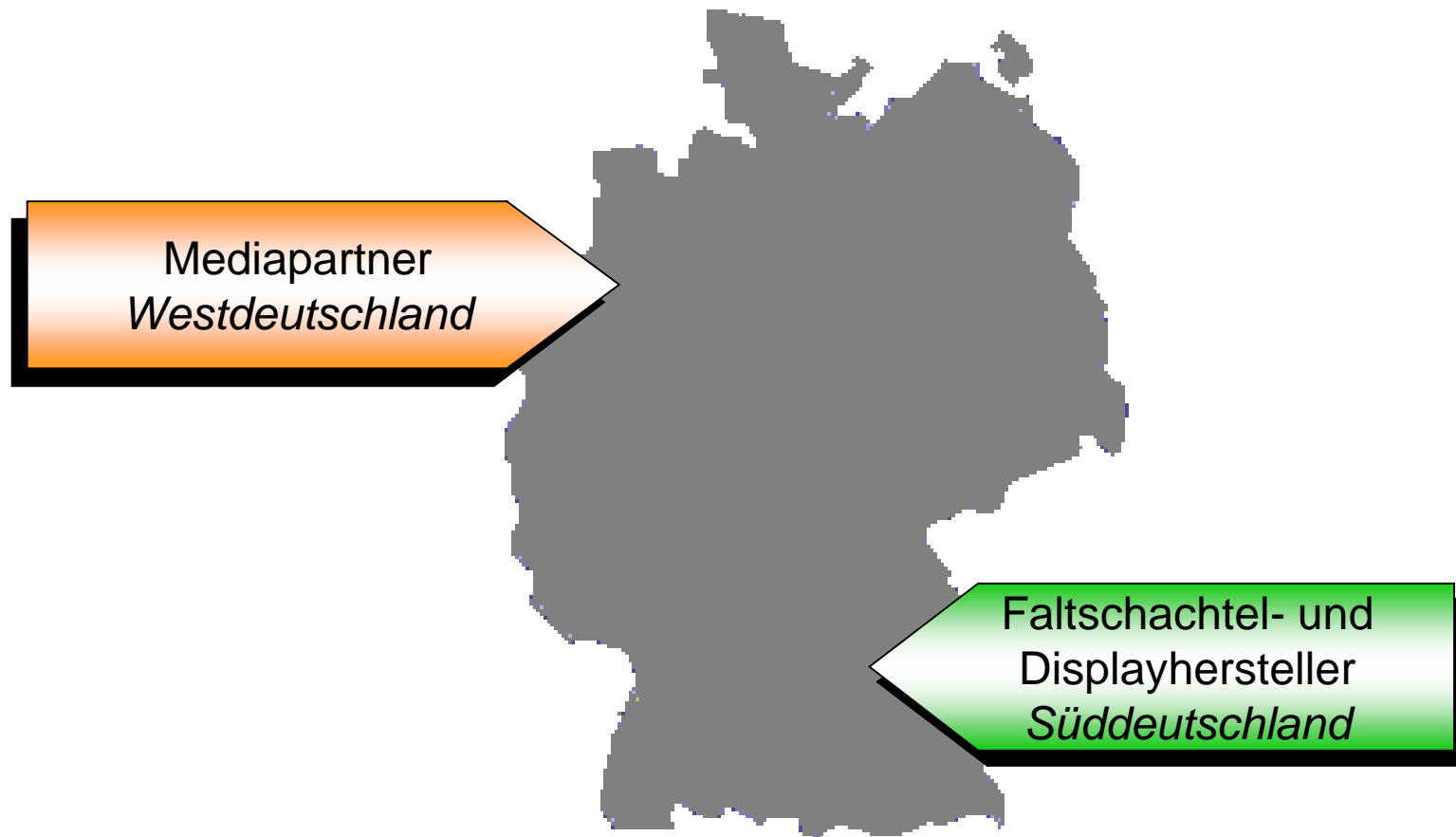
- ◆ Druck ist nicht mehr Kernkompetenz, sondern „nur“ noch ein Ausgabemedium
- ◆ das Unternehmen wandelt sich von der Druckerei zum Kommunikationsdienstleister
- ◆ risikoreicher, kapitalintensiver Weg mit hohem Erfolgspotential



**Die Umsetzung**

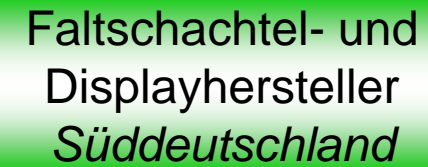
**Fallbeispiele**

## Fallbeispiele



Mediapartner  
*Westdeutschland*

Faltschachtel- und  
Displayhersteller  
*Süddeutschland*



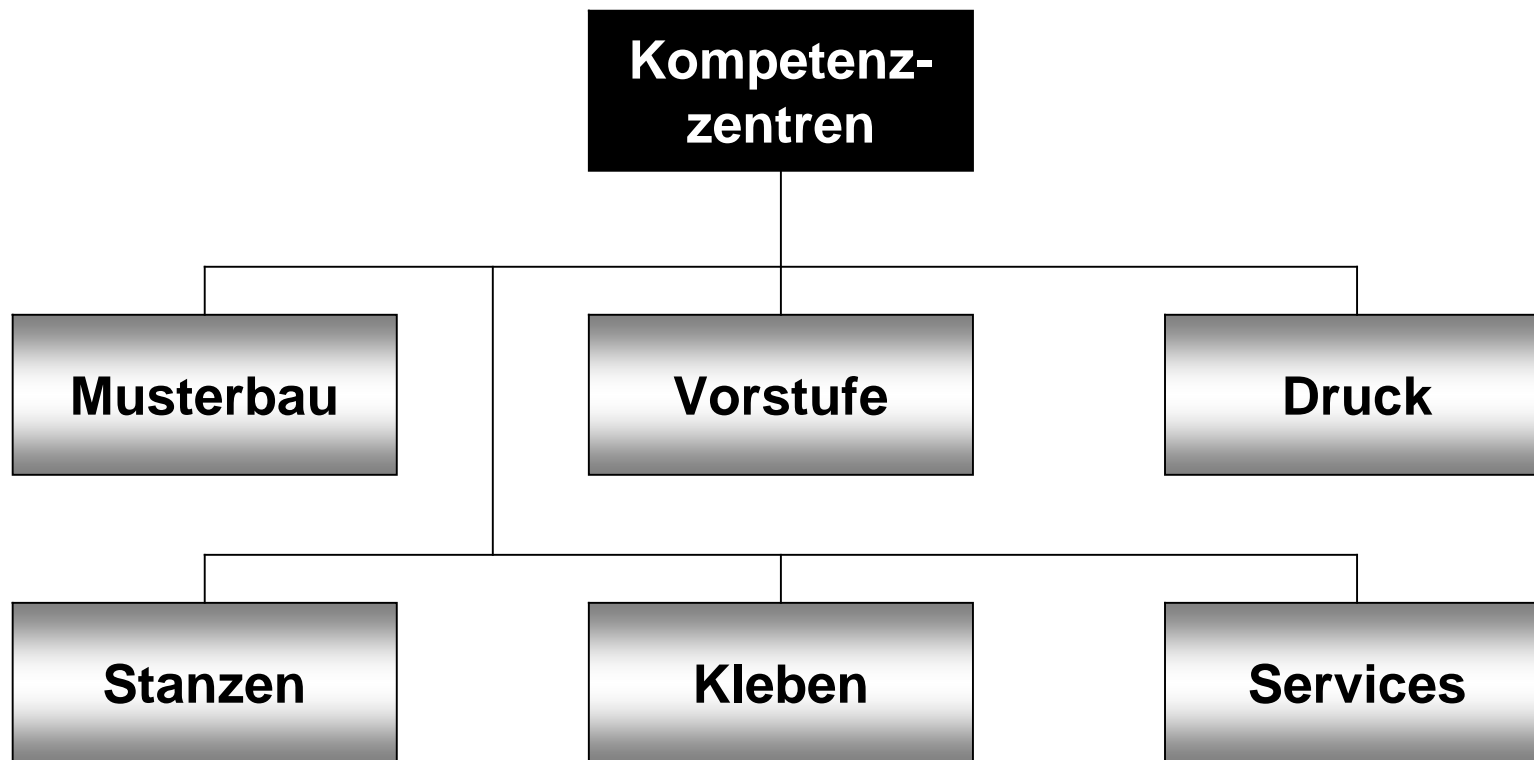
Faltschachtel- und  
Displayhersteller  
*Süddeutschland*

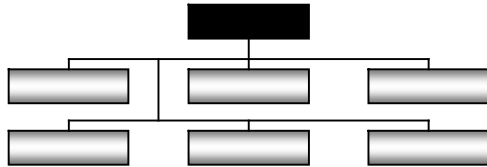
- ◆ Mitarbeiter: 110
- ◆ Umsatz: ca. 20 Mio. €
- ◆ Umsatz: ca. 20 Mio. €

Mission:

„Wir leben das «Geht nicht, gibt´s nicht» für unsere Kunden“

Faltschachtel- und  
Displayhersteller  
*Süddeutschland*

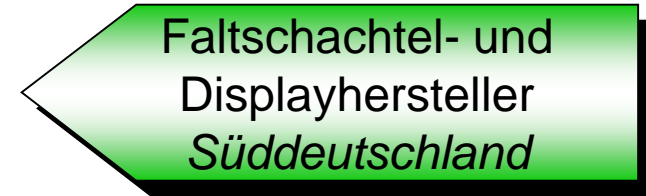
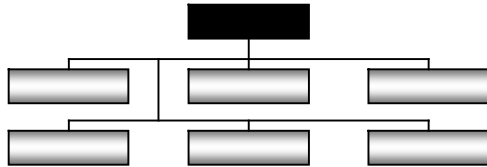




Faltschachtel- und  
Displayhersteller  
*Süddeutschland*

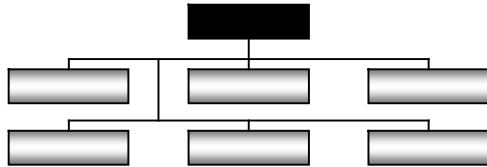
## Musterbau

- ◆ Designer
- ◆ CAD-System
- ◆ Video – Konferenz – System
- ◆ Elektronischer Versand von Entwürfen
  
- ◆ 24 – Stunden – Service



## Vorstufe

- ◆ Verarbeiten aller Datenformate
- ◆ Computer – to – plate
- ◆ Elektronische Voreinstellung der Druckmaschinen

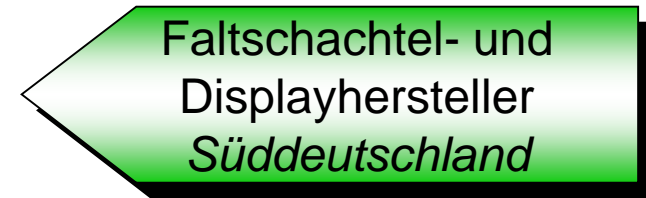
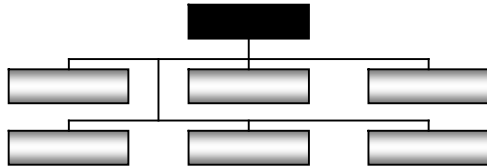


Faltschachtel- und  
Displayhersteller  
*Süddeutschland*

## Druck

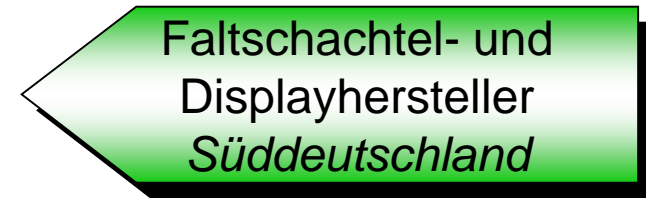
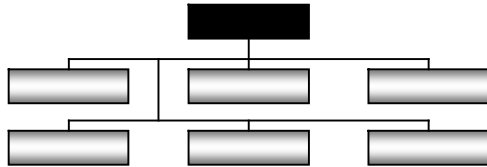
- ◆ hochmoderner Maschinenpark
- ◆ Formate V und VI
- ◆ 6 – Farben plus Doppellack
- ◆ Schwerpunkt auf Rüstzeitminimierung
- ◆ automatischer Platteneinzug
- ◆ vollautomatische Rohwarenbestückung
  
- ◆ 70 g bis 1,2 mm Dicke und F-Welle





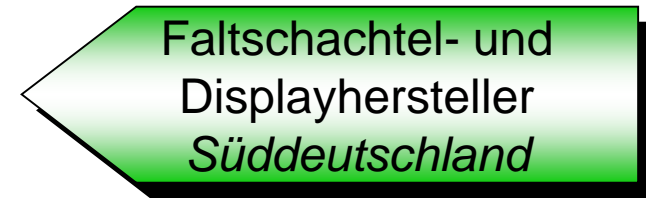
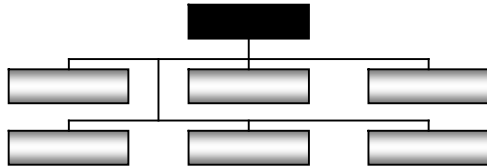
## Stanzan

- ◆ Einsatz von Prototypen
- ◆ videogesteuerter Rüstvorgang
- ◆ vollautomatische Rohwarenversorgung



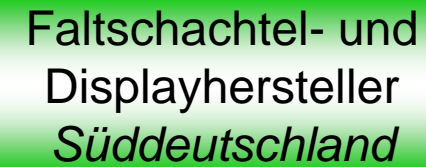
## Kleben

- ◆ Heiss- und Kaltkleben
- ◆ Fassonkleben
- ◆ computergesteuerte Klebemaschinen mit automatischer Zuschnittsversorgung und automatischem Packsystem  
100.000 St./h



## Services

- ◆ Konfektionierung
- ◆ Lagerhaltung
- ◆ Einzelversand nach Adressangabe



Faltschachtel- und  
Displayhersteller  
*Süddeutschland*

## Projektbeispiel

Kunde: Hersteller von Sonnenbrillen

Produkt: Display (Zweitplatzierung)

- ◆ Entwicklung (Musterbau)
- ◆ Produktion
- ◆ Konfektionierung
- ◆ Warenbestückung
- ◆ Einzelversand

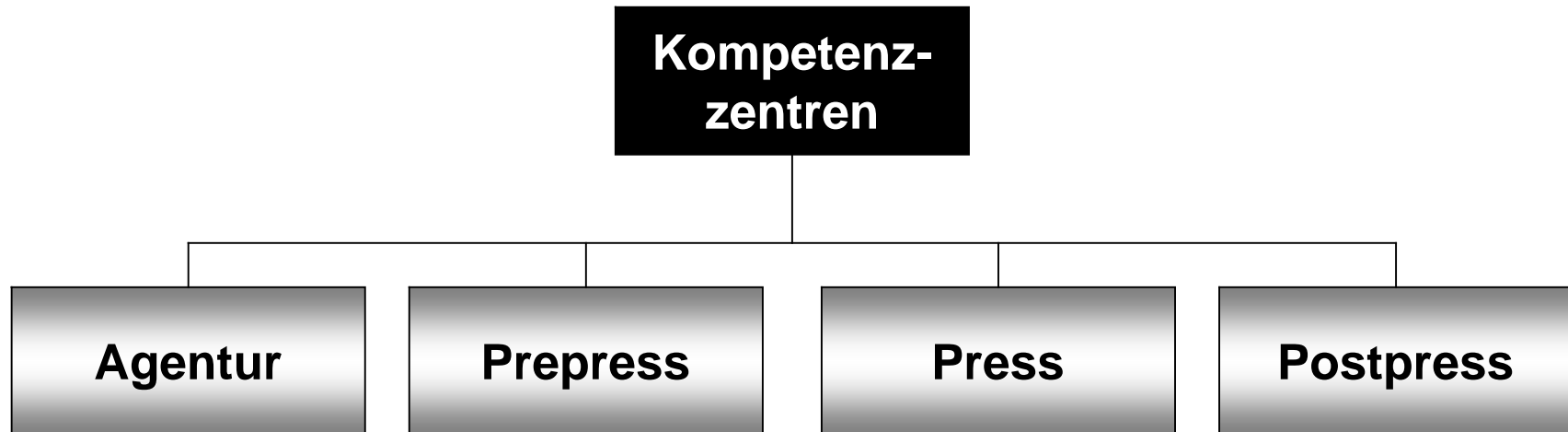


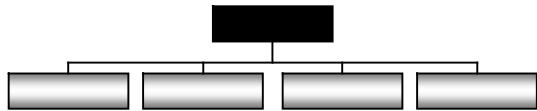
Mediapartner  
*Westdeutschland*

- ◆ gegründet 1999 (ehemalige Hausdruckerei Kaiser's Kaffee)
- ◆ Mitarbeiter: 90
- ◆ Umsatz: > 12 Mio. €

Mission:

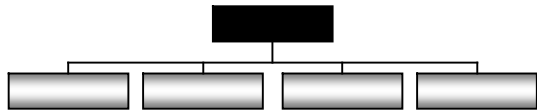
„Wir sind nicht nur ein moderner Druckbetrieb, sondern in erster Linie Kommunikationspartner für unsere Kunden“





## Agentur

- ◆ Berater
- ◆ Texter
- ◆ Grafiker
- ◆ Illustratoren



## Prepress

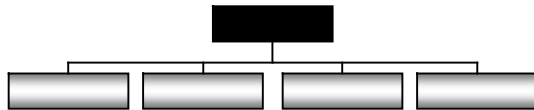
- ◆ EBV
- ◆ DTP
- ◆ Satzherstellung
  
- ◆ Filmbelichter in verschiedenen Formaten
- ◆ Ausschießstationen
- ◆ Computer – to – plate
  
- ◆ Opix – Datenbank
- ◆ Web – Server mit Kunden – Link





## Press

- ◆ 13 Druckwerke in Format III b
  - 5 Farben (5/0 bis 2/3)
  - 8 Farben (8/0 bis 4/4)
- ◆ 4 Druckwerke in Format VII
- ◆ ferngesteuerte Registerkorrektur
- ◆ automatischer Plattenwechsel
- ◆ Saugbändertisch
- ◆ Druckveredelung durch Kammerrakeltechnologie
- ◆ 60 g Dünndruck bis 600 g Karton



## Postpress

- ◆ Buchbinderei
  - Schneiden
  - Falzen
  - Kleben
  - Sammelheften
- ◆ Konfektionierung
- ◆ Einlagerung
- ◆ Versand
- ◆ Adressverwaltung
- ◆ Einzelversand



Mediapartner  
*Westdeutschland*

## Projektbespiel I

Kunde: Deutsche Bahn AG

Produkt: Präsentationsmappe für Presse-Event

- ◆ Mantelmappe, 10 Seiten, durchgängig 5c, mattfolienkaschiert
- ◆ 6 Broschüren
- ◆ Flyer
- ◆ Satz Einzelblätter
- ◆ CD-Rom
- ◆ Pin



Mediapartner  
*Westdeutschland*

## Projektbespiel II

Kunde: Hersteller von Laboreinrichtungen

Produkt: Präsentationsmittel

- ◆ Kataloge
- ◆ Imagebroschüre
- ◆ CD-Rom Planungshandbuch
  
- ◆ Fremdsprachenversionen Polnisch, Spanisch und Chinesisch