

KOOPERATIONS-NETZWERK MEHR ALS DIE SUMME SEINER TEILE

Daneli bildet das Dach, unter dem zwölf Druckunternehmen aus Deutschland, Österreich, den Niederlanden und Liechtenstein seit 2013 kooperieren. Dabei ergibt sich für die Kunden nicht nur eine imposante Angebotspalette an Drucksachen, sondern auch die Gewissheit, mit leistungsfähigen Druckpartnern zusammenzuarbeiten. Wir haben einen Blick hinter die Kulissen von Daneli geworfen.

Von KNUD WASSERMANN

Aristoteles' Zitat »das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile« gilt im Idealfall auch für Kooperationen. Doch Kooperationen mit Leben zu erfüllen, ist keine leichte Aufgabe. Seit über 30 Jahren wird in der grafischen Branche immer wieder über die Notwendigkeit von Kooperationen gesprochen und auch der ›Druckmarkt‹ hat dieses Thema immer wieder aufgegriffen – getan hat sich in der Hinsicht aber relativ wenig. Oder aber es geschah im Verborgenen.

Aufgrund der angespannten wirtschaftlichen Situation hat sich der Wettbewerbsdruck in den letzten Jahren weiter erhöht – die Bereitschaft Kooperationen einzugehen ist dennoch nicht signifikant gestiegen, auch wenn das Konzept an sich von vielen begrüßt wird. Doch es scheint, als wären die Unternehmer zu sehr in den Mühlen des Alltagsgeschäftes eingebunden und somit keine Zeit bleibt, um über den sprichwörtlichen Tellerrand hinauszublicken.

Wobei es sich in dem aktuellen Umfeld nahezu aufdrängt, eine Zusammenarbeit mit Partnern zu suchen oder zu vertiefen. Denn viele der anstehenden Herausforderungen lassen sich aufgrund ihrer Komplexität, des notwendigen Know-how oder ihrer immensen Investitionskosten längst nicht mehr von mittleren und schon gar nicht mehr von Kleinbetrieben alleine stemmen.

Kollegenhilfe anno 2015?

Natürlich gibt es konkrete Netzwerke oder Kooperationen, die aus den genannten Beweggründen entstanden sind oder sich zurzeit festigen wie Print4Resellers (siehe Seite 42), Kooperationen, etwa Aumüller Druck und Peschke in Regensburg und München oder die Comprinta mit der Druckerei Feldegg, Neidhart + Schön sowie Fotorotar und andere namhafte Druckereien wie etwa Wolfensberger im Großraum Zürich.

Und nicht zu vergessen: Druckereien laufen ja nicht nur nebeneinander her, sie sprechen miteinander, bilden Interessengemeinschaften und praktizieren das, was man ›verlängerte Werkbank‹ oder früher Kollegenhilfe genannt hat.

Einzigartiges Leistungsprofil

Beispiel einer gelebten Kooperation mit hohem Nutzen für alle Partner ist Daneli. Hinter dem Namen verbergen sich die Herkunftsländer von zwölf Druckunternehmen aus Deutschland, Österreich, Niederlande und Liechtenstein, die sich zu einer Kooperation zusammengeschlossen haben und ihre Expertise im Printmarkt bündeln.

»Daneli schafft Mehrwerte für Kunden, Lieferanten und Mitglieder. Unsere Kunden profitieren von einem einzigartigen Leistungsprofil und mit der angestrebten Konzentration auf leistungsfähige Lieferanten schaffen wir für Daneli einen Nutzen. Die In-

ternationalisierung und unser Innovationsvermögen macht uns darüber hinaus zum bevorzugten Partner führender Unternehmen bei der Entwicklung von Marktkonzepten.« Das



haben sich nach den Worten von **Karl-Heinz Milz**, Geschäftsführer der VVA im österreichischen Dornbirn, die Kooperationspartner in ihr Leitbild festgeschrieben und so den Rahmen für ihre Zusammenarbeit genau abgesteckt.

Konzeptionelle Ausrichtung

Die zwölf Daneli-Mitglieder agieren weiterhin als rechtlich selbstständige Unternehmen, die jedoch ganz konkrete interne und externe Ziele verfolgen können. Die Grundlage für die Zusammenarbeit ist ein vertrauensvolles Miteinander und ein offener aber gleichzeitig institutionalisierter Informationsaustausch. Die Mitglieder treffen sich in regelmäßigen Abständen, um in einem Lenkungsausschuss die Kooperationsplattform weiterzuentwickeln.

»Dabei geht es immer wieder ans Eingemachte«, berichtet Karl-Heinz Milz. Was aber gerade bei einer solchen Kooperation wichtig sei, um das Profil des Verbundes zu schärfen und den Nutzen für die Mitglieder in den Vordergrund zu stellen.

Dies sei auch die klare Prämisse: Alle Anstrengungen müssen einen unmittelbaren Nutzen für die Mitglieder der Kooperation bringen. Des-

halb wurden Kommunikationsprozesse und -plattformen innerhalb der Gruppe geschaffen, um die operativen und strategischen Projekte koordinieren zu können.

Damit besteht eine hohe Transparenz über die Marktchancen, die sich aus den unterschiedlichen Geschäftsmodellen und Strukturen der Mitglieder ergeben. Dieser Geschäftsentwicklungsprozess wird systematisch an längerfristigen Zielen ausgerichtet und durch einen externen Berater unterstützt.

Eine weitere Aufgabe, der sich die Mitglieder stellen, ist das Benchmarking. So werden wertvolle Informationen gewonnen, wo sich die entsprechenden Stellschrauben in den einzelnen Betrieben befinden, um Produktionsabläufe zu optimieren oder wie man administrative und technische Workflows am besten aufsetzen kann.

Daneli greift in gemeinsamen Projekten auch brandaktuelle Themen wie etwa Online-Print oder den Digitaldruck auf. Dabei wird das jeweilige Thema von einer Teilgruppe aufgegriffen.

Einzelne Projektgruppen betreiben klassisches Projektmanagement, von dessen Ergebnissen wiederum alle Mitglieder partizipieren können. Hier werden auch Fragestellungen angestoßen, die mögliche gemeinsame Investitionen in Zukunftstechnologien betreffen. Dieses Vorgehen gibt den Mitgliedern mehr Freiräume, Überblick und vor allem Handlungssicherheit.



Auf der Internetseite von Daneli wird offen kommuniziert, welche Partner dahinter stehen und was die Kunden erwarten können.

Schnelle und richtige Antworten

Die Kunden der Daneli-Mitglieder profitieren von der deutlich erweiterten Leistungsfähigkeit, die heute von Druckdienstleistern erwartet wird. Jeder Kunde soll damit die für ihn optimale Lösung hinsichtlich Qualität, Quantität und Lieferzeit erhalten. Das Spektrum, das die Daneli-Mitglieder abdecken, reicht von der Beratung, Konzeption, Design und Grafik über den Druck, die Veredlung, Weiterverarbeitung sowie die Verbindung von On- und Offline-Features bis zur weltweiten Logistik vom Einzelversand bis zu großvolumigen Lieferungen. Dadurch könne man auf neue Kundenbedürfnisse schneller reagieren und vor allem richtige Antworten liefern.

Einsparpotenziale heben

Mit der Zielsetzung, am Markt als Partner für Lieferanten mit großen Einkaufsvolumina aufzutreten, haben sich auf der Einkaufsseite bereits hohe Einsparpotenziale realisieren lassen. Aufgrund der geballten Kompetenz wird Daneli auch von der Zulieferindustrie als interessanter Partner angesehen, mit dem es sich lohnt, die Sinnhaftigkeit von neuen Konzepten und Projekten auszuloten. Das Interesse komme nicht von ungefähr, denn Daneli sei hochkarätig besetzt, betont Karl-Heinz Milz. Dazu gehöre etwa einer der größten Buchproduzenten Deutschlands oder

der Anwender einer digitalen Halb-bogenmaschine. Der intensive Informationsaustausch mit Lieferanten stelle eine Win-win-Situation für die Beteiligten dar. Es zeichne sich ab, dass verschiedene Hersteller Daneli ansprechen, um strategische Partnerschaften mit der Gruppe einzugehen, sagt Milz.

Weiterentwicklung in Europa

Daneli wird nicht nur von den Lieferanten, sondern zunehmend auch von Kollegenbetrieben in einem positiven Licht gesehen. Die Vorteile liegen auf der Hand, weil die Gruppe mit ihrer professionellen Organisation die oft üblichen Probleme bei Kooperationen vermeidet. Alle Mitglieder haben vor der Aufnahme Ethikstandards und Rahmenbedingungen zu erfüllen. Deshalb strebt Daneli kein Wachstum der Mitglieder um jeden Preis an. »Oberstes Kriterium für Daneli ist die Solidität und Seriosität der jeweiligen Geschäftsmodelle der Mitgliedsunternehmen«, sagt Karl-Heinz Milz und fügt hinzu: »Derart aufgestellt können die Inhaber oder Geschäftsführer der Partner auch mal gemeinsam ein Bier trinken und dabei lachen.« Schön, dass es auch einmal ohne Jammern geht.

➤ www.daneli.eu



Zweitägige Weiterbildung zum

CLEVERPRINTING DATENCHECKER

Colormangement, ICC-Profile
Photoshop, InDesign-Datencheck
Reinzeichnung, PDF/X-Export
Preflight mit Acrobat und PitStop

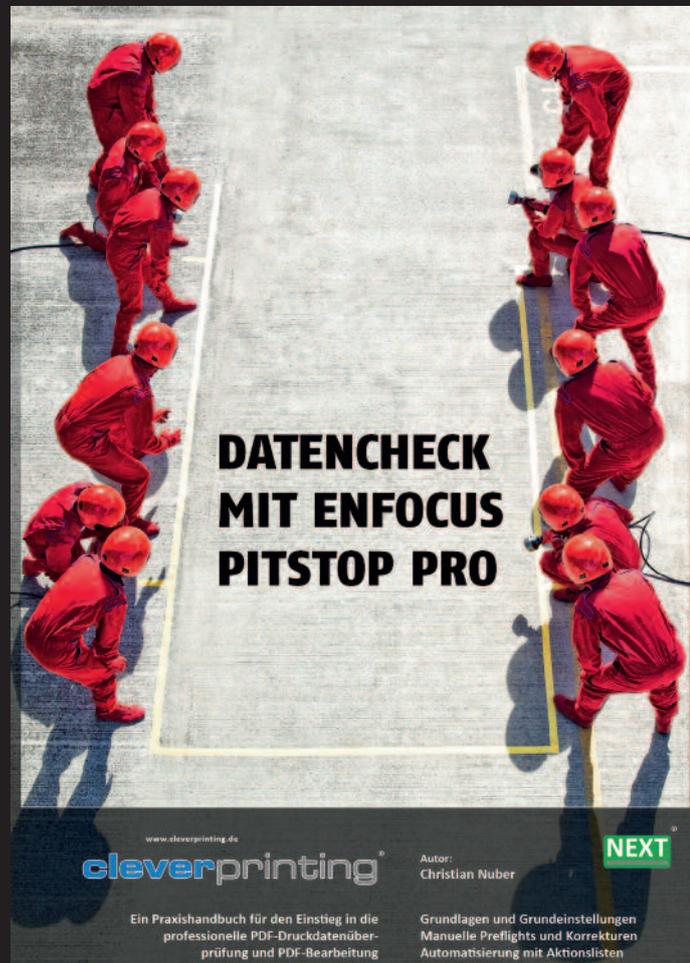


Bundesweit an sieben Standorten
Jetzt online anmelden:

www.cleverprinting.de

Keine Zeit für eine Weiterbildung?

Unser neues Cleverprinting-Buch „Datencheck mit Enfocus PitStop Pro“ zeigt Ihnen, wie Sie mit PitStop PDF-Druckdaten schnell und effizient prüfen und korrigieren. Neben den Werkzeugen zur manuellen PDF-Bearbeitung legen wir den Schwerpunkt hierbei auf die Möglichkeiten, Arbeitsabläufe clever zu automatisieren.



DATENCHECK MIT ENFOCUS PITSTOP PRO

www.cleverprinting.de
cleverprinting

Autor:
Christian Nuber

NEXT

Ein Praxishandbuch für den Einstieg in die professionelle PDF-Druckdatenüberprüfung und PDF-Bearbeitung

Grundlagen und Grundeinstellungen
Manuelle Preflights und Korrekturen
Automatisierung mit Aktionslisten

Best.-Nr.: CP-PitStop-01.2014
Preis nur 29,90 Euro