

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 scheint es, als wären die Unternehmer zu sehr in den Mühlen des Alltagsgeschäfts eingebunden, bei der 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.

Natürlich gibt es bereits konkrete Kooperationen wie etwa in der Schweiz die Comprinta mit Neidhart + Schön und anderen Partnern sowie inzwischen Fotorotar oder auch andere namhafte Druckereien wie etwa Wolfensberger und die Link-Group 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.

Einzigtages Leistungsprofil

Beispiel einer gelebten Kooperation mit hohem Nutzen für alle Partner ist aber auch Daneli. Hinter dem Namen verbergen sich die Herkunftsländer von zwölf Druckunternehmen aus Deutschland, Österreich, den Niederlanden und Liechtenstein, die kooperieren 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 Internationalisierung 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 ihrem 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 kooperierenden Mitglieder bringen. Deshalb 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 Entwicklungsprozess 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 Schrauben in den Betrieben befinden, um Produktionsabläufe zu optimieren oder wie man administrative und technische Workflows am Besten aufsetzen kann.

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

Einsparpotenziale heben

Einzelne Projektgruppen betreiben klassisches Projektmanagement, von dessen Ergebnissen wiederum alle Mitglieder partizipieren können. Hier werden auch Fragestellungen angestossen, die mögliche gemeinsame Investitionen in Zukunftstechnolo-

BEORDA
Direktwerbung

Unsere Datenaufbereitung...
perfekt, genau, Post-like!

www.beorda.ch



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

gien betreffen. Dieses Vorgehen gibt den Mitgliedern mehr Freiräume, Überblick und Handlungssicherheit. Die Kunden der Daneli-Mitglieder profitieren von der deutlich erweiterten Leistungsfähigkeit, die heute von Druckern 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 Veredelung, Weiterverarbeitung sowie die Verbindung von On- und Offline-Features bis hin zur weltweiten Logistik vom Einzelversand bis zu grossvolumigen Lieferungen. Dadurch könne man auf neue Kundenbedürfnisse viel schnell

er reagieren und schnell die richtigen Antworten liefern, erläutert Karl-Heinz Milz.

Mit der Zielsetzung, gegenüber Lieferanten als Partner mit grossem Einkaufsvolumen aufzutreten, haben sich bereits hohe Einsparpotenziale im Einkauf realisieren lassen. Aufgrund der geballten Kompetenz wird Daneli aber auch von Zulieferern 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. So gehöre etwa einer der grössten Buchproduzenten Deutschlands oder der Anwender einer digitalen B2-Maschine zum Verbund. Der intensive Informationsaustausch mit Lieferanten stelle eine Win-win-Situation für alle Beteiligten dar. Es zeichne sich ab, so versichert Milz, dass verschiedene Hersteller Daneli ansprechen,

um strategische Partnerschaften mit der Gruppe einzugehen.

Weiterentwicklung in Europa

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

Meistverkauft

RYOBI LED-UV Druckmaschine

RYOBI - die meistverkaufte LED-UV Druckmaschine in der Schweiz

- Wirtschaftlichste Maschine im A3 Format seit 2013
- Hohe Effektivität durch schnelle Produktion und kurze Durchlaufzeiten
- Sofortige Weiterverarbeitung nach Druck ohne Warte- und Lagerzeiten
- Entspanntes Drucken durch hohe Produktionssicherheit
- Weniger Reklamationen durch unschlagbare Qualität
- Sofortige Weiterverarbeitung dank optionaler LED-UV Technologie



Vereinbaren Sie einen Demotermin mit uns!

Weitere Produktinformationen erhalten Sie von unserem Ansprechpartner Heini Maag, Mobil +41 79 300 01 54 oder heinrich.maag@chromos.ch.

RYOBI MHI
Graphic Technology Ltd.

chromos

starke Marken, starke Lösungen