



# Wie man große Sprünge macht

»Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, auf ihn zuzugehen.« (Henry Ford)

Das aber kann auch bedeuten, dass nahezu die Hälfte ihrer Wettbewerber vor denselben Herausforderung stehen. Zwar kann eine Kombination aus Know-how und einem integrierten Workflow anfangs einen gewissen Wettbewerbsvorteil bieten, doch ohne effektive Planung wird sich dieser Vorteil nur kurzfristig auszahlen und ist somit kein Erfolgsgarant. Denn das Verhalten der Käufer wird immer differenzierter und Qualität oder Service können diese Käuferschicht längst nicht mehr ausreichend beeindruckend beeindrucken. Wer nicht stets der billigste Anbieter sein will und wem das Verhältnis zwischen hohem Volumen und geringer Marge als nicht zukunftsfruchtig erscheint, stellt sich schnell die Frage: Wie ist Erfolg zu erreichen?

## Chance oder Bedrohung?

Auch wenn es sich noch so banal anhört: Sie benötigen eine Strategie und einen Plan! Denn wir sind heute ungeahnten Chancen ebenso ausgesetzt wie unkontrollierbaren Gefahren. Der Sturm, der sich durch Medienkonvergenz, geringere Marketingbudgets und durch den Mangel an Investitionskapital zusammenbraut, wird unweigerlich zu

einer Unterteilung der Druckindustrie in drei Ebenen führen.

Ebene 1 sind die Pioniere, die Geschäftsmodelle früh verstanden haben (zum Beispiel print24.de, die-druckerei.de, pixart.it etc.) und denen neue profitable Anwendungen gelungen sind.

Den Unternehmen der 2. Ebene stehen unzählige Möglichkeiten zur Verfügung, um ein gesundes Unternehmen mit Tools wie Web-to-Print und Variable Data Printing zu gewinnbringendem Erfolg zu führen. Diese Unternehmen haben erkannt, dass sie bei effektiver und effizienter Nutzung digitaler Technologien ihren Kunden einen Mehrwert bieten können, der deutlich wertvoller ist als Preise, Qualität oder Service. Sie sind vielmehr in der Lage, ihren Kunden weitere Produkte und Serviceleistungen mit respektablem Margen zu verkaufen. Der Erfolg dieser Unternehmen liegt in der Erkenntnis, dass Erfolg in hart umkämpften und sich schnell verändernden Märkten nur möglich ist, wenn sämtliche Aktionen detailliert und präzise geplant werden. Um Geld zu verdienen, müssen sie gute Druckmedien anbieten. Noch wichtiger ist jedoch eine gute Geschäftsstrategie.

Zur Ebene 3 zählt eine unverhältnismäßig hohe Zahl an Unternehmen, die vielleicht erfolgreich waren, die

Nach einer von Canon in Auftrag gegebenen Studie\* berichten 70% der befragten Druckereien von einem Anstieg der digitalen Druckvolumen im Jahr 2009. Gleichzeitig sei der Umsatzanteil des Digitaldrucks um 14% gestiegen. So überrasche es auch nicht, dass nahezu die Hälfte dieser Druckereien den Bereich Digitaldruck 2010 erweitern möchten.

Von Mark Lawn,  
European Marketing Manager,  
Professional Print Solutions,  
Canon Europe



Natürlich ist der Titel des nebenstehenden Beitrags nicht ganz so ernst gemeint – allerdings verleitet das Foto der aktuellen Canon-Kampagne einfach dazu. Schließlich fordert Canon dazu auf, den Schritt in neue Geschäftsfelder zu machen. Und auch wenn es für Profis nicht unbedingt Neuland ist, veröffentlichen wir den Beitrag in dem Wissen, dass nicht jeder systematisch an eine Investitionsentscheidung herangeht. Zumal diese Vorgehensweise nicht nur auf den Digitaldruck zutrifft. (Anm. d. Red.)

aber ohne realistische Strategie im Digitalbereich und deutlich verbesserten Geschäftsprozessen nicht mit den anderen Unternehmen mithalten können. Freundlich sein und hart zu arbeiten wird in Zukunft nicht mehr genug sein.

### Vorteile eines Businessplans

Bei der Vielzahl an Möglichkeiten und Alternativen im Bereich der Drucktechnologie sollte man eigentlich meinen, dass dieses Vorhaben ein Spaziergang sein müsse. Doch das Geschäftsleben sieht anders aus. Der Weg zum Erfolg ist zeitaufwendig und anstrengend.

Die Herausforderung besteht darin, sich mit gutem Zeitmanagement auf die Zeile des neuen Geschäfts zu konzentrieren und gleichzeitig genügend Erträge aus bestehenden Geschäften zu erwirtschaften, um den Übergang finanzieren zu können. Die richtige Strategie allein ist nicht ausreichend. Es bedarf vielmehr eines Marketing-, Verkaufs-, Implementierungs- und insbesondere eines realistischen Finanzierungsplans.

Die Vorteile fundierter Planung dürfen nie unterschätzt werden und es gibt nur einen einzigen Ausdruck für Unternehmen, die auch ohne Planung Erfolg hatten: Glück gehabt!



\* 3. INSIGHT REPORT



Die im Vorspann des Artikels genannten Daten stammen aus dem 3. Canon Insight Report »Neudefinition des digitalen Drucks.« Auch diese Studie wurde wie die vorherigen Reports über die »Zukunft des Digitaldrucks« (Mai 2008) und den »CRD-Markt« über Hausdruckereien (Mai 2009) von Canon Europe gesponsert. Bei der Ende 2009 von Prof. Frank Romano und Studenten des Rochester Institute of Technology durchgeführten Studie wurden total 840 Drucker, davon 65,5% aus Westeuropa, befragt – ein Stimmungsbild also (Anm. d. Red.).

Ein Businessplan beschreibt Maßnahmen, die das gesamte Projekt begleiten sollen. Dazu sind folgende Überlegungen und Pläne notwendig und zu erarbeiten:

- Überprüfen, ob der gewünschte Erfolg machbar, realistisch und nachhaltig ist.
- Bereitstellen eines strategischen Leitfadens, an dem sich alle Mitarbeiter orientieren. Dieses Dokument beschreibt Erfolgsmaßnahmen und die Meilensteine, die zum Erreichen der Geschäftsziele regelmäßig überprüft und angepasst werden müssen.
- Erarbeiten eines Dokuments, das die potenzielle Rentabilität des Vorhabens unterstreicht.
- Festlegen der Ressourcen und Ausstattungen, die in den definierten Prozessstufen notwendig werden.
- Definition der Gelder für die Ausstattung, die finanziert werden müssen.
- Dokument, das eine Kreditaufnahme unterstützt.

### Leichter als gedacht

Wie schwierig aber ist das Erstellen eines umfassenden Businessplans? Es ist leichter als gedacht und gegebenenfalls liegen bereits einige der erforderlichen Daten vor. Das wichtigste Element aber sind Sie selbst, Ihre Zeit und Ihre Motivation für den Erfolg. Der erforderliche Zeitaufwand ist gut angelegt und wird die Zukunft sichern.

Für diesen Weg zum Erfolg ist ein auf die Druckbranche abgestimmter Leitfaden erhältlich: Business Planning im Rahmen des Essential Business Builder Program EBBP. Das Programm hat Canon mit dem Anspruch entwickelt, noch besser vom stetig steigenden Anteil des digitalen Drucks zu profitieren.

➤ [www.canon.ch](http://www.canon.ch)