



Produktionsprozesse, die sich selbstständig steuern und automatisiert ablaufen, Bediener, die nur noch bei Bedarf oder gar nicht mehr eingreifen müssen: Heidelberg's »Push to Stop«-Philosophie verändert die Arbeitsabläufe in Druckereien und hat das Potenzial, die Produktivität auf ein bislang unerreichbares Niveau zu heben. Ohne diesen Push-to-Stop-Ansatz zum autonomen Drucken wäre auch das Subscription-Modell undenkbar.

Der absolute Kundenfokus als Kernelement der digitalen Ökonomie ist immer das beste Prinzip für prosperierendes Geschäft. Das gilt für uns genauso wie für unsere Kunden.

Beim Subskriptions-Modell übernimmt Heidelberg die Finanzierung. Stellt Sie das vor neue, schwierige Herausforderungen?

Ein börsennotiertes und in Fragen der Kundenfinanzierung erfahrendes Unternehmen wie Heidelberg ist prädestiniert für neue Wege bei der Finanzierung. Wir haben sogar eine Banklizenz. Das Beste für unsere Investoren sind immer Cash-stabile Verträge mit ausgewählten, wachstumsfähigen und innovationsstarken Kunden. Dies stellen wir beim Subskriptions-Programm mit seinen garantierten monatlichen Zahlungen sicher. Zumal wir die Verträge bündeln und über einen Finanzpartner »traden« können. Das ist für Geldgeber viel attraktiver, als mit einzelnen Druckbetrieben Abschlüsse verhandeln zu müssen. Wir bieten durch die gründliche Selektion und Bewertung ein ausgeglichenes Risiko durch eine breit gestreute Subskriptions-Basis.

Wie schnell wollen und können Sie mit dem Subskriptions-Modell im Markt wachsen?

Die Nachfrage ist sehr groß. Wir lassen uns aber Zeit, nehmen ausgewählte »Early Adopters« unter Vertrag. In diesem Geschäftsjahr wollen

wir mit zehn Verträgen Erfahrungen sammeln und ein solides Fundament legen, um das Angebot allmählich breit im Markt zu verankern.

AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Wie lautet Ihr Fazit?

Wir leben in einer spannenden Zeit mit völlig neuen Chancen für uns und unsere Kunden. Die Digitalökonomie bietet hierfür neue Denkmuster. Die Transparenz der Nutzung des Leistungsangebotes führt zur Konzentration auf das wirklich Wertschöpfende ...

... und das heisst letztlich?

Die Transparenz, die wir ermöglichen, führt zu einer fairen Geschäftsbeziehung – verlangt aber auch eine hohe Verantwortung aller Akteure zum Schutz ihrer Freiheiten. Damit rückt das Wertesystem der Partner in den Vordergrund. In unserer digitalen Strategie nimmt das Wertesystem eine besonders starke Rolle ein und ist die eigentliche Konstante in unserer langen Industriegeschichte. Wir haben diese Verantwortung für Heidelberg als Partner der Druckindustrie neu formuliert mit: Zuhören, inspirieren und liefern. Es gibt fast keine bessere Wertebasis für ein digitales Geschäftsmodell.

Danke für das aufschlussreiche Gespräch, das zeigt, welche Komplexität hinter dem digitalen Wandel steckt.

HEIDELBERG SUBSKRIPTION ALS NEUES ÖKONOMIE-SYSTEM

Warum das Heidelberg Subskriptions-Modell nicht nur sinnvoll, sondern eine kluge Notwendigkeit ist, um Wachstum durch Innovation sicherzustellen.

STATUS QUO Das Print-Produktions-Volumen (PPV) ist mit rund 410 Mrd. € weltweit pro Jahr stabil. Die Zahl der Druckereien nimmt aber ab, ebenso wie die Zahl der Druckwerke in den Betrieben aufgrund von besseren Maschinenleistungen. Die OEE (Overall-Equipment-Effectiveness) kann selbst bei kleiner werdenden Druckauflagen durch Automatisierung bei industriell ausgerichteten Betrieben gesteigert werden. Steigerungsraten von heute 30% auf 70% in zehn Jahren können die Gesamtanlageneffektivität mehr als verdoppeln. Da sich aber das PPV nicht verdoppeln wird, sinkt zwangsläufig die Zahl der verkaufbaren Druckwerke (bis zu 50%). Die Wertschöpfung bei Heidelberg muss sich also verlagern, um in einem kleiner werdenden Maschinenmarkt nicht nur noch durch Verdrängung oder durch Marktanteile-Abjagen vom Wettbewerb überlebensfähig zu sein.

MASSNAHMEN Heidelberg rückt als »Gesamtsystem« in den Fokus mit seiner umfassenden Print-Kompetenz und der seit 2004 durch Predictive Monitoring für den Service aufgebaute Datenbasis bezüglich der konstanten Analyse und Verbesserung der installierten Produktionsmittel. Derzeit werden über 10.000 Heidelberg-Druckmaschinen konstant analysiert. Heidelberg kümmert sich beim Subskriptions-Modell vollständig um die optimale Nutzung der installierten Technik in der Druckerei.

EFFEKTE Das Risiko für Innovationen wird nicht nur drastisch gesenkt, sondern verteilt. Kapitalintensive Investitionen in Produktionsmittel belasten nicht mehr die Bilanzen der Druckereien. Die Kunden werden von Heidelberg unterstützt, die Investitionen gebündelt und zu guten Konditionen mit Finanzpartnern umgesetzt. Dies hat unmittelbar positive Auswirkungen auf industriell ausgerichtete Betriebe, da das Mehr an Flexibilität und die Nutzungsvariabilität enormen Freiraum bieten, um sich optimal auf die Vermarktung der gesteigerten Leistung zu fokussieren und das Wachstum der Druckerei zu beschleunigen. In der konstanten Nutzungssteigerung liegt kurz-, mittel- und langfristige Steigerung der Profitabilität.

Durch das Subskriptions-Programm bieten sich für Heidelberg und seine Kunden nicht nur lineare, sondern exponentielle Wachstumsmöglichkeiten.

Andreas Weber

