

❖ Die 6 größten Herausforderungen im Management Ihrer millionenschweren Druckkosten – und wie Sie sie bewältigen können

Vor dem Hintergrund der schlimmsten weltweiten Finanzkrise seit der Weltwirtschaftskrise sind Kostensenkungen zu einem zentralen Thema in den Chefetagen geworden. Dabei rangieren die Ausgaben für Druckerzeugnisse in den meisten Firmen unter den Top-Five und bergen eines der höchsten Einsparpotentiale sämtlicher Kostenkategorien.

Der Großteil der Unternehmen fasst seine Druckerzeugnisse nicht in einer einzigen Kategorie zusammen. Die Bandbreite reicht von Postwurfsendungen, die Kreditkartengesellschaften zur Kundenakquise nutzen, über POS-Material, das Einzelhandelsunternehmen dazu einsetzen, um Kunden zu Spontankäufen anzuregen, Verpackungen für Konsumgüterhersteller bis hin zu Compliance-Unterlagen für Anlagefonds. Ein Aspekt, den sie jedoch alle gemein haben, sind komplexe Lieferketten, die ständiges Augenmerk und intensive Beschäftigung mit ihnen erfordern, wenn merkliche Einsparungen erzielt werden sollen.

Initiativen zur Kosteneinsparung können vor zwei möglichen Ausgangssituationen stehen:

- Einige Unternehmen haben sich noch nicht mit dem Druck befasst. Sie verfügen nicht über eine zentrale Beschaffungsstelle, sondern dezentrale Bezugswege. Sie haben bisher keinen Nutzen aus einer unternehmensweiten Kostensoptimierung gezogen und es liegen lediglich minimale oder gar keine Berichtsfunktionen vor.
- Andere Unternehmen hingegen haben bereits einige Beschaffungsinitiativen hinter sich und verfügen über eine zentrale Governance-Struktur, suchen jedoch nach Möglichkeiten weitere Einsparungen in Höhe von 20-30 Prozent zu erzielen. Zu internen Beschaffungsstrategien gehören jährlich neu verhandelte Preislisten und Ausschreibungen, mitunter sind aber auch überhaupt keine Beschaffungsstrategien vorhanden.

Viele Unternehmen entscheiden sich mittlerweile für die Zusammenarbeit mit einem strategischen Partner, der zusätzliche Volumina, Tools und Ressourcen mitbringen kann. Zu diesen Unternehmen gehören Privatkundenbanken, Konsumgüterriesen, große Einzelhandelsgesellschaften, Verlagshäuser, Automobilhersteller sowie führende Pharmaunternehmen. Ihre Ausgaben in diesem Bereich können von 20 Mio. Dollar bis über 1 Mrd. Dollar im Jahr reichen, wobei Einsparungen von 10-40 Prozent möglich sind.

Die Preisbildung in der Druckindustrie wird von drei primären Größen bestimmt: Volumen, verfügbare Kapazität und Marktmacht. Unternehmen können einige Vorteile aus der Zusammenarbeit mit einem Partner ziehen, der diese Größen auszuschöpfen weiß:

1 Kostenoptimierung

Die Druckausgaben eines Unternehmens sinken mit der Zeit

Druckkosten werden sich mit der Zeit verringern, da Unternehmen auf elektronische Kommunikation und gezieltes Marketing umsteigen. Ebenso wird die optimale Nutzung der Gesamtdruckkosten jedes Mal vermindert, wenn ein Beschaffungsvorgang umgesetzt wird. Denn sinkende Druckausgaben schränken die Fähigkeit eines Unternehmens ein, weitere hohe Einsparungen aushandeln zu können.

Die Druckausgaben eines Outsourcing-Anbieters für Druckdienstleistungen erhöhen sich mit der Zeit

Die Druckausgaben eines erfolgreichen Outsourcing-Anbieters für Druckdienstleistungen steigen jährlich an, da er neue Kunden akquiriert und die sich daraus ergebenden Ausgaben bündelt. Die Marktmacht sowie die Möglichkeit, Einsparungen durch Skaleneffekte zu erzielen, steigen erheblich an. Für Produkte, bei denen sich die Preisbildung hauptsächlich am Volumen orientiert, kann ein Druckoutsourcing-Anbieter in der Regel allein durch Kostenoptimierung einen Nachlass von 10-15 Prozent aushandeln.

2 Garantierte Kosteneinsparungen

Ein Unternehmen kann nicht den vollen Umfang möglicher Kosteneinsparungen erschließen

Bei internen Beschaffungsstellen sind die potentiellen Einsparungen auf keinen Fall garantiert, was es erschwert, Vorabinvestitionen in mehrjährige Initiativen zu tätigen. Ein Beispiel hierfür ist die Anforderung, bei Millioneninvestitionen in eine Dynamic-Publishing-Lösung Kosten für die Lagerung großer Mengen allgemeinen Marketingmaterials, einschließlich der damit verbundene Wertverlust, einzudämmen.

Verträge mit einem Outsourcing-Anbieter für Druckdienstleistungen umfassen in der Regel garantierte Einsparungen

Bei Zusammenarbeit mit einem Outsourcing-Partner für Druckdienstleistungen können Initiativen über garantierte Kosteneinsparungen oder vom Outsourcing-Anbieter direkt finanziert werden.

3 Ressourcen

Ein Unternehmen verfügt nicht über die Ressourcen, um die Überkapazität des Marktes von 40 Prozent auszuschöpfen

Selbst die besten internen Beschaffungsabteilungen sind in der Regel unterbesetzt. Beschaffungsstrategien sind deshalb häufig auf beschränkte Ressourcen ausgelegt. So ist z. B. der Einsatz statischer Taktiken wie Preislisten übliche Praxis geworden, obwohl der Markt dynamisch ist und die Preise täglichen Änderungen unterworfen sind.

Preise werden dann oft jährlich von einer zentralen Beschaffungsstelle neu verhandelt, so dass Einsparpotentiale, die durch die Abschöpfung von Überkapazitäten des Marktes täglich 10 bis 40 Prozent betragen könnten, ungenutzt bleiben.

Ein Outsourcing-Anbieter für Druckdienstleistungen verfügt über zusätzliche Ressourcen

Ein guter Outsourcing-Partner verfügt über umfassende Ressourcen und kann zudem zusätzliche dedizierte Ressourcen über Einsparungen finanzieren. Diese zusätzlichen Ressourcen können sich auf aggressive Beschaffung, Verhandlungen mit Anbietern und Prozessverbesserungen konzentrieren, ohne dabei den Einschränkungen unternehmensinterner Stellen zu unterliegen. Zu typischen Lösungen gehört der Einsatz von 30-70 Prozent mehr Ressourcen vor Ort, um dieses Potential zu nutzen.

4 Investitionen

Einem Unternehmen stellen sich Herausforderungen bei Technologie-Investitionen

Erfolgreiche Druckoutsourcing-Lösungen setzen eine Reihe von Technologieplattformen ein, um die zugrundeliegenden Geschäftsprozesse zu optimieren. Das sind z. B. Online-Plattformen für die Ausschreibung und Umsetzung von

Druckaufträgen, Digital-Asset-Management-Systeme zur Aufrechterhaltung der Markenkonsistenz in der gesamten Kommunikation sowie Plattformen zur Dokumentenerstellung für eine anhaltend hohe Qualität der Kommunikation. In der Regel verfügen Unternehmen jedoch nicht über das Budget für diese Investitionen; zudem ist Technologie für das Druck-Management selten oberste Priorität bei Investitionen und internen IT-Ressourcen.

Ein Outsourcing-Anbieter für Druckdienstleistungen investiert ständig in Infrastruktur und Technologie

Outsourcing-Anbieter von Beschaffungsleistungen haben in der Regel bereits in ihre eigene Lösungen für Online-Beschaffung und Digital-Asset-Management investiert und setzen diese als Teil ihrer Gesamtlösung ein, um Druckausgaben für Unternehmen einsehbar und transparent zu gestalten und ihnen Kontrolle über die Markenintegrität im Hinblick auf ihre gesamte Kommunikation in gedruckter Form zu garantieren. Wenn zusätzliche Investitionen notwendig sind, um spezifischere Bedürfnisse zu bedienen, kann ein Outsourcing-Partner diese entweder durch die Kosteneinsparungen beim Druck oder Amortisation und Rückfluss des ursprünglichen Investitionsaufwands finanzieren.

5 Kontrollierbarkeit

Ein internes Team muss nur selten seinen Erfolg bei Initiativen in einem solchen Umfang nachweisen wie ein Outsourcing-Unternehmen

Es ist typisch für zentrale Beschaffungsstellen, dass sie prozentuale Einsparungen als Ergebnis jährlicher Ausschreibungsprogramme angeben. Tatsächlich müssten Einsparungen bei einem so dynamischen Produkt wie Druck auftragsbezogen gemessen werden. Für diese Aufgabe sind jedoch nur selten genügend Ressourcen vorhanden. Durchschnittlich besteht eine Abweichung von 10 Prozent zwischen den ausgehandelten und den real gezahlten Preisen.

Ein Outsourcing-Anbieter für Druckdienstleistungen stellt die Kontrollierbarkeit sicher und setzt ein festes Messsystem für Einsparungen ein

Ein Vorteil der Zusammenarbeit mit einem Partnerunternehmen besteht darin, dass es möglich ist, sich auf ein festes Messsystem und Berichtswesen zu berufen. Garantierte Einsparungen werden in der Regel auftragsbezogen von einem speziell dafür zuständigen Team gemessen und über detaillierte monatliche Informationsberichte mitgeteilt, welche die prozentualen Einsparungen, die bei jedem Auftrag erzielt wurden, einzeln auflisten.

6 Innovation

Ein Unternehmen hat keinen Einblick in die Produktentwicklung anderer Branchen

Unternehmen ist sehr daran gelegen, dass ihre Druckerzeugnisse in puncto Qualität, Klarheit, Innovation und Erscheinungsbild zu den Besten ihrer Branche gehören. Marketingabteilungen investieren viel Zeit, um die Kommunikation ihrer Konkurrenz zu analysieren (z. B. Transaktionsdokumente, Material zur Kundenakquise, Verpackungen, POS-Material), so dass sie Effektivität und Rentabilität sicherstellen können. Jedoch ist der Einblick in Entwicklungen der Drucktechnik und Innovationen aus anderen Branchen begrenzt, solange nicht auf externe Berater oder die Teilnahme an Branchenveranstaltungen zurückgegriffen wird, und die Umsetzung neuer Ideen zieht stets die bereits geschilderten Investitionen und Ressourcenprobleme nach sich.

Ein Outsourcing-Anbieter für Druckerzeugnisse liefert Einblick in Innovationen und Fortschritte in der Druckindustrie

Ein erfolgreicher Outsourcing-Partner für Druckdienstleistungen verfügt über einen breiten Kundenstamm in einer Reihe von vertikalen Branchen. Innovationen und Entwicklungen aus schnelllebigen Branchen wie dem Einzelhandel oder der Telekommunikationsbranche werden auch für Kunden anderer Marktbereiche genutzt wie auch allgemeine Neuerungen des Markts im Bereich Druck und Technik.

Ein Outsourcing-Partner für Druckdienstleistungen kann Empfehlungen für innovative Druckerzeugnisse anbieten und es dem Kunden so ermöglichen, seiner Konkurrenz weiterhin voraus zu sein – ein Outsourcing-Partner verfügt zudem über die Fähigkeit, diese Innovationsempfehlungen umzusetzen.

Zusammenfassung

- Druckerzeugnisse gehören in der Regel zu den Top-Five der Ausgabenbereiche.
- Ein Outsourcing-Partner kann einem Unternehmen dabei helfen, 15 – 40 Prozent Nettoeinsparungen zu erzielen.
- Outsourcing-Lösungen für Druckdienstleistungen wurden bereits von großen Privatkunden- und Investmentbanken, Versicherungsgesellschaften, großen Einzelhandelsunternehmen, führenden Telekommunikationsanbietern, globalen Konsumgüterriesen, Verlagshäusern, der Pharmaindustrie und der Automobilbranche begeistert angenommen.
- Unternehmen lagern die Beschaffung folgender Bereiche aus: Postwurfsendungen, Verpackungen, POS-Material, Transaktionsdokumente, Finanzunterlagen, allgemeines Marketingmaterial, Bücher, Logistik und Lagerung.

Um weitere Informationen zu erhalten, wenden Sie sich bitte an: Stephanie Dobra – Marketing and Communications unter 0228 182-96405 oder stephanie.dobra@williamslea.com
