

Ertragssteigerung durch Kooperation

Ziel jedes Unternehmers ist die Steigerung des Gewinnes. Insbesondere in der Druckbranche, in der die Gewinnspannen in den letzten Jahren gen Null gefallen sind, ist das inzwischen sogar ein zwingendes Muss. Der Versuch, dies über eine Ausdehnung der Produktion zu erreichen, schlägt regelmäßig fehl. Viel einfacher ist es, den Gewinn durch deutlich kostengünstigeren Einkauf und Vereinfachung der Bestellabläufe zu verbessern.

Warum das so ist, zeigt sich bei einem kurzen Blick auf die Kosten: Rund 50% des Umsatzes einer Akzidenzdruckerei entfallen auf den Einkauf von Papier, Farben, Lacken, Druckplatten und all den anderen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, die eine Druckerei benötigt. Spart man von dieser Umsatzhälfte nur 15% ein, so erfährt das Unternehmen eine Ergebnisverbesserung von effektiv 7,5%. Das ist mit allen anderen Maßnahmen in der Regel nicht zu erreichen.

Das ist nicht zu schaffen? Doch und immer dann, wenn Druckunternehmen das machen, was Handelsunternehmen, alle Handwerksbereiche, große Industrieunternehmen und sogar die großen,

als extreme Wettbewerber auftretenden Automobilhersteller machen: Teilhaben am Bündelungspotential im Einkauf! Das machen in unserer Branche sehr erfolgreich die Zeitungsdrucker und und auch 90% der Druckereien sind nach einer Umfrage des vdm vom Mai 2015 davon überzeugt. Doch umsetzen mögen es leider nur wenige. Viel zu groß ist offenbar die Angst, dass der Wettbewerber vor Ort eventuell auch dabei ist und vergleichbare Konditionen bekommt, dass man Eigenständigkeit verliert und last not least immer wieder zwei Argumente: „Ich hab die besten Konditionen“ und „Was kann eine Kooperation denn besser



Eine Kooperation wie EKDD – Einkaufskontor Deutscher Druckereien eG, kann vieles besser machen und dies bedeutet auch, dass man mit ihr bessere Konditionen bekommt, als man als Einzelspieler hat. EKDD ist attraktiv für starke

Lieferanten: Sie bietet diesen unter anderem Kostenvorteile durch automatische Bestellintegration zwischen dem Lieferanten und den Mitglieder über die Transaktionsplattform „myEKDD“ mit fast 100.000 Artikeln aus allen für eine Druckerei relevanten Bereichen. Und „in unserer Branche immer wichtiger, Zahlungssicherheit durch eine uneingeschränkte Zahlungsbürgschaft für die Bestellungen der Mitglieder. Dies alles bei absoluter Datenvertraulichkeit und Datensicherheit. Dies führt zu nachhaltigen Einkaufsverbesserungen, eindeutig einfacher Abwicklung von Bestellungen und Zahlungen und der Abschöpfung aller möglichen Finanzkonditionen. Dabei wird die Individualität des Druckbetriebes im vollen Umfang gewahrt.

Denn die **Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder** steht im Mittelpunkt. Denn EKDD ist eine Genossenschaft, die den Förderauftrag „Gemeinsam – Stärker“ durch gleiche, transparente und nachhaltige Spielregeln zu erfüllen hat. Ob dies und auch die Einhaltung der Datenvertraulichkeit umgesetzt wird, prüft der Genossenschaftsverband jährlich in einer

gesetzlichen Prüfung. Dies ist auch wichtig für Unternehmen, die Compliance-Richtlinien zu erfüllen haben.

Das Beste ist, dass es sogar kostenfrei für Druckereien zu nutzen ist: Mitglieder zahlen eine einmalige Einlage, die beim Ausscheiden zurück erstattet wird. Wer sich nicht so fest binden will, der hat die Möglichkeit EKDD für einen geringen Monatsbeitrag zu testen. Mehr Informationen gibt es auf www.ekdd.de.

Dieser Text ist ein Auszug aus dem Vortrag auf der drupa. Den vollständigen Vortrag können Sie auf YouTube sehen. Einen Link finden Sie auf www.ekdd.de.



Autor: Bodo F. Schmischke, Sprecher des Vorstandes der EKDD – Einkaufskontor Deutscher Druckereien eG