



ZERTIFIZIERUNG PER FERNSCHALTE

In der Corona-Krise heißt es, flexibel zu sein. So können Audits derzeit auch online stattfinden. **Seite 30**



„HAUPTSACHE, SIEHT GEIL AUS“

Um „Denken mit Schrift“ geht es laut Typografie-Professor Dirk Fütterer im gum. Magazin. **Seite 26**



FERTIG MIT DEN HAUSAUFGABEN?

Auch die erfolgreichen deutschen Onlinedrucker haben laut Bernd Zipper Nachholbedarf. **Seite 10**

Deutscher Drucker

VORSTUFE · CROSS MEDIA · DRUCK · WEITERVERARBEITUNG

11. Juni 2020 · Nr. 10/11 · 56. Jahr



Die Kosten-Killer

dauerhaft beste Einkaufspreise

Eliminieren Sie kostspielige Posten beim Einkauf von Papier, Druckzubehör und Entsorgung. Dank eines unschlagbaren Duos – dem PreisMonitor und der Einkaufsallianz von PaperConnect.

Lesen Sie hierzu das Interview mit PaperConnect-Geschäftsführer Thomas Hügler im Innenteil.

www.paperconnect.de

„Wir sind der Schuster, der bei seinen Leisten bleibt“

EINKAUFSTRATEGIEN ■ Mit dem Benchmarksystem Preismonitor von Paperconnect erkennen Druckbetriebe per Mausclick, wie gut ihre Einkaufskonditionen für Verbrauchsmaterialien sind. Paperconnect-Geschäftsführer Thomas Hügler erklärt, warum man seiner Ansicht nach an seiner Dienstleistung nur schwer vorbeikommt, wie sein Preismonitor funktioniert und welches Potenzial die Käufergemeinschaft für den einzelnen Betrieb im Papiereinkauf darstellen kann.

■ **DD: Herr Hügler, Sie sind mit einem neuen Produkt am Start. Was ist der Preismonitor und was leistet er?**

Thomas Hügler: Richtig. Das Benchmarksystem Preismonitor wurde in den zurückliegenden eineinhalb Jahren komplett neu entwickelt und wird zurzeit gelauncht. Eingeflossen sind Erfahrungen aus einem Jahrzehnt. Die Anwender können sich auf viele neue Features für die Einkaufsteuerung freuen. Das System arbeitet ohne Medienbrüche online, Anwender haben von einer Stelle aus Zugriff auf alle Einkaufsbereiche und alle Daten hinsichtlich der Käufergemeinschaft Einkaufsallianz. Trotz allem digitalen Glanz bleibt das Paperconnect-Team wie gewohnt ansprechbar für die Kunden. Ganz analog.



Paperconnect-Geschäftsführer Thomas Hügler

Was haben Betriebe davon, wenn sie mit Ihnen zusammenarbeiten?

Wir bieten Druckbetrieben Leistungen, die sie in dieser Form nirgendwo anders bekommen können. Das Thema Einkauf wird mit uns einfach, effizient und greifbar für Druckbetriebe. Auch ohne, dass ausgebildetes Personal vorhanden sein muss. Unser Fokus ist sich automatisierender und nachhaltiger Erfolg im Materialeinkauf und bei der Altpapierentsorgung. Wir sind hochspezialisiert und begleiten unsere Kunden 365 Tage im Jahr.

Paperconnect gibt es schon viele Jahre. Welche Rolle spielt die Erfahrung der Geschäftsleitung?

Sicher eine zunehmend wichtige Rolle. Wir wissen, wie die Märkte ticken, in denen wir tätig sind. Wir

sind der Schuster, der bei seinen Leisten bleibt. Zu oft hat man Marktbegleiter als branchenfremde Quereinsteiger gesehen, die gekommen und auch wieder gegangen sind. Die Anbietermärkte verändern sich in rasantem Tempo. Es ist unabdingbar, über ausgeprägtes Expertenwissen zu verfügen, vom Management bis zur Beraterebene. Wissen, das über technisches oder allgemein kaufmännisches Know-how hinausgeht.

Stichwort Corona: Viele Unternehmen haben jetzt besonderen Kostendruck. Vielleicht auch mehr Zeit, sich mit einer neuen Herangehensweise im Einkauf zu beschäftigen. Kommen Sie gerade richtig?

Die Druckbranche war und ist vom wirtschaftlichen Lockdown stark getroffen. Als nachgelagerte Industrie steht zu befürchten, dass dies noch andauern könnte. Kostendruck ist für die Druckindustrie zwar nicht neu, allerdings wird dieser jetzt weiter zunehmen bzw. eine neue Dimension annehmen. Es muss und wird Antworten auf diese Herausforderungen geben. Bei uns finden Kunden diese Antworten. Wir nehmen gern weitere in unser Einkaufsnetzwerk auf und begleiten sie erfolgreich.

Das hat natürlich seinen Preis ...

Damit in der Corona-Krise nicht auch noch zusätzliche Fixkosten durch Paperconnect entstehen, haben wir Spezialangebote. Zum Beispiel bieten wir Neukunden bei Bestellung des Preismonitor-Papier an, bis zu ein Jahr lang keine Teilnahmegebühren zu zahlen – je nachdem für welches Modell der Erfolgsbeteiligung sie sich entscheiden. So können interessierte Betriebe ohne jedes Kostenrisiko am Benchmarksystem Preismonitor-Papier und/oder der Einkaufsallianz teilnehmen. Zum Preis-/Leistungsverhältnis lässt sich noch sagen, dass unsere Kunden zu uns nie Geld mitbringen mussten, sondern immer gewonnen haben.

Welche Features bietet denn der Preismonitor?

Eine Frage, zu der ich Stunden referieren könnte. Kurz gesagt: Zentrale Aufgabe des Systems ist es, alle Zahlen, Daten und Fakten aus dem Einkauf einer Druckerei so aufzubereiten, dass Betriebe schnell und einfach alle Parameter im Einkauf messen können und dabei keinen eigenen Aufwand haben. Die Markt- und Preistransparenz, die wir bieten, wirkt auf einzigartige Weise. Um sich die Features im Detail anzuschauen, empfehle ich jedem, sich eine unserer Produktpräsentation anzuschauen. Entweder online oder vor Ort.

Wie schwer ist es, sich in das System einzufuchsen?

Das Preismonitor-System ist für den User einfach und intuitiv in der Anwendung. Es müssen keinerlei

Schulungen stattfinden, ähnlich wie beim Online-Banking ist alles selbsterklärend. Bei Fragen stehen unsere Berater aber natürlich gern zur Seite.

Welche Gewinne im Sinne von Kostenersparnis sind prozentual bei Ihnen drin?

Das ist von Druckerei zu Druckerei sehr unterschiedlich. In 21 Jahren kam es bislang ein einziges Mal vor, dass keine Kostensenkungspotenziale vorhanden waren. Nicht selten ging es jedoch um Einsparungen, die jenseits von 100.000 Euro lagen. Als Daumenwert würde ich ca. 6% bis 10% im Papiereinkauf nennen.

Zur Einkaufsallianz: Welche Voraussetzungen muss man mitbringen, um dabei zu sein?

Man muss eine Bogenoffsetdruckerei sein und über einen Preismonitor-Vertrag für den Einkaufsbereich Papier verfügen. Das wars. Zudem sollte man natürlich kein egoistischer Einzelkämpfer sein und die Philosophie, die von dieser Käufergemeinschaft ausgeht, strategisch verstehen und für sich ein- und umsetzen können.

Was bringt sie?

Die Teilnahme an der Einkaufsallianz ermöglicht den Kunden sofortigen Zugriff auf immer aktuelle Bestpreiswelten des deutschen Marktes über alle wichtigen Papiersortenbereiche, die in einer Bogenoffsetdruckerei eingekauft werden müssen. Oft können einzelne Druckbetriebe diese Preiswelten alleine nicht erreichen. Es entsteht eine Art Automatismus im Papiereinkauf, der das ewige Hin- und Her beim Verhandeln überflüssig macht und gleichzeitig bislang vorhandene Kostensenkungspotenziale ausmerzt. Erfolg im Papiereinkauf wird so zum Selbstläufer und man gewinnt mehr Zeit, um sich um Kunden zu kümmern.

Was ist ein Satz, den Sie gern von Kunden hören?

Prima, dass es Paperconnect gibt!

Und wie oft hören Sie ihn?

Ich denke, so einen Satz kann man nicht oft genug hören. (mr)

PAPERCONNECT IN 90 SEKUNDEN



Weitere Infos zu Paperconnect gibt es auf der Website www.paperconnect.de. Dort wird das Angebot in 90 sec. Bewegtbild zusammengefasst.