

# Allianzen mit großer Zukunft

Zunehmend setzen Unternehmen auf organisierte Zusammenarbeit: eine „bindereport“-Artikelserie über neue Formen der Kooperation (Teil 1).

**Strategische Kooperationen** in Einkauf, Produktion und Vertrieb gewinnen momentan in der Druckbranche weiter an Bedeutung. Dass es seit jeher ein wechselseitiges „Miteinander“ bei der Ausführung von einzelnen Leistungen oder Bereitstellung von speziellen Produkten gibt, dürfte zum Beispiel in den unterschiedlichen Technologie-Bereichen der Druckproduktion und Druckveredelung, der Druckverarbeitung und Buchbinderei normal sein. Während die meisten Unternehmen eine Zusammenarbeit nach persönlicher Vereinbarung festmachen und realisieren – einfach per Telefon oder E-Mail „auf Zuruf“ –, setzen schon immer mehr Unternehmen auf gegenseitige Unterstützung durch eine meistens vertraglich festgelegte Kooperation in einer Allianz oder einem Verbund. Womöglich eine bewusste Reaktion auf den anhaltenden Konsolidierungsprozess in der Druckbranche, der mit ernüchternden Zusammenbrüchen, Insolvenzen und Zwangsverkäufen, aber auch mit hoffnungsvollen Firmenfusionen, Neugründungen und Start-ups einhergeht. Mehrere Dienstleister nutzen mit strukturierten Kooperationen ihre Chance, sich anders, auch besser im Wettbewerb aufzustellen.

## Einkaufsverbund Druck GbR (EvD)

Papier hat als bekanntlich wichtigstes Material in der Druckerei den größten Stellenwert. Daher gründete Hans-Dieter Schaffrath 1996 die „Papierbörse Schaffrath“, eine „Agentur für Preisoptimierung“, aus der vier Jahre später der so genannte Einkaufsverbund Druck (EvD) in Aachen entstand, der schließlich im Jahr 2010 in eine GbR umgewandelt wurde.

Inzwischen sind es 37 mittelständische Druck- und Medienbetriebe in ganz Deutschland, die unter dem EvD-Dach ein Einkaufsvolumen von 45 000 bis 50 000 t Papier generieren. Ihnen wird laut Schaffrath ein „regionales Alleinstellungsmerkmal durch garantiertes Vetorecht“ als auch die gegenseitige Aufrechterhaltung ihrer Selbstständigkeit zugesichert.

Bedingung für die Mitgliedschaft ist eine Einkaufsanalyse, basierend auf Rechnungen der vergangenen Monate, die Akzeptanz des Vetorechts sowie ein

Einkaufsvolumen ab 500 t Papier im Jahr. Hierfür bietet der EvD auch einige Vorteile: Preisbindung für ein halbes Jahr, geltend für 35 Papierqualitäten, eine günstige Nebenkostenvereinbarung sowie einen Jahresbonus für sämtliche Produkte und Lieferungen. Kunden des EvD bestellen beim Papiergroßhandel direkt. „Unseren Erfahrungen zufolge können unsere Mitglieder durchschnittlich zwischen sechs und 15 Prozent beim Papiereinkauf einsparen“, lautet ein Argument Schaffraths. EvD-Mitglieder haben einen zentralen Ansprechpartner beim EvD, verfügen außerdem über die vollständige Rechenkontrolle und können von den umfangreichen Kenntnissen der EvD-Spezialisten profitieren.

Darüber hinaus gibt es mit dem „grafischen Internet-Service“ ein zusätzliches Mehrwert-Angebot gegen eine zweistellige monatliche Gebühr: Zurzeit würden 80 Mitglieder die völlig anonyme Möglichkeit des direkten Vergleichs nutzen, die laut EvD über 250 Kostenstellen, mehr als 5000 Artikel und über 40 000 Preise umfasst.

## Einkaufskontor Deutscher Druckereien (EKDD)

Modelle auf genossenschaftlicher Basis bilden eine solide Grundlage für Allianzen. Bereits seit 2013/14 akquiriert das Einkaufskontor Deutscher Druckereien eG (EKDD), Offenburg, industrielle Unternehmen; bislang sind 20 Druckereien in der Mitgliederübersicht gelistet.



Hans-Dieter Schaffrath, Geschäftsführer EvD. FOTOS: FRANK BAIER



Delphine Soulard, Vorstand EKDD eG.

Innerhalb einer Onlineplattform mit personalisierten Zugriffsrechten können die Mitglieder mehr als 80 000 (!) Artikel über EKDD beziehen, darunter Rohstoffe, Hilfs- und Betriebsstoffe für die grafische Produktion. Ebenso gehören Dienstleistungen, so genannte „C-Artikel“ sowie das Onlineportal „www.paperpool.de“ für den Ankauf und Verkauf von Papier (momentan sind dort 200 Druckereien registriert) zu den Offerten.

Möglich wird die Auftragsabwicklung über die Onlineplattform eines Zentralregulierers, der das Bindeglied zwischen den Lieferanten und den Druckereien darstellt. Partner der EKDD ist ein genossenschaftlicher Anbieter der Rewe-Gruppe. Ausschlag gebend ist das geplante Druckerei-Einkaufsvolumen, für das der Zentralregulierer die Bonitätsprüfung vornimmt. Voraussetzung für die Mitglied-