



## Neue Wege im Kampf ums Überleben bei deutschen Druckereien - Netzwerk und Systemportal als State of the Art

*Interview mit Berliner Druckerei Humburg über die Kooperation mit dem Systemportal der Drucklotse*

(ddp direct) Herr Holz, Ihre Firma existiert seit über 20 Jahren, sie haben 17 Angestellte, bilden aus und gehören zu den führenden Druckereien Berlins und Deutschlands. Wie haben sie das geschafft? Und wo geht die Reise hin?

HOLZ: Der Druckmarkt ist heißumkämpft. In den letzten zehn Jahren mussten in Berlin 100 von 300 Druckereien schließen. Ein weiteres Drittel wird in den nächsten Jahren zumachen. Unser Erfolgsrezept ist, dass wir nicht jammern über beispielsweise Preiskämpfe mit Onlinedruckereien und aufgeben - sondern, dass wir alles tun, um auf der Gewinnerseite zu stehen. Drei Punkte sind dabei besonders wichtig. Wir sind perfekte Dienstleister im 24-Stunden-Betrieb mit persönlichen Ansprechpartnern. Unsere Printtechnik und unsere Produkte sind auf höchstem Niveau und modernsten Standards. Und wir agieren in Netzwerken und denken mit für unsere Kunden.

Humburg ist eine Akzidenzen-Druckerei. Wir sind keine Online- und keine Großformatdruckerei. Fast alle Aufträge passen bei Auslieferung in einen Kofferraum. Unsere Kunden sind häufig Agenturen und demnach meistens Mittler für Druckerzeugnisse genau deswegen ist Kommunikation äußerst wichtig. Den Preiskampf mit Billiganbietern können wir nicht gewinnen. Auch von Massen-Ausschreibungsportalen halten wir uns fern. Die Erfahrung zeigt, dass sich Qualität im Produkt und im Umgang durchsetzt. Dennoch muss man sich aktuellen Entwicklungen anschließen. So eine Entwicklung ist eindeutig der Drucklotse!

Verraten Sie uns: Was ist der Drucklotse und wie funktioniert er?

HOLZ: Es ist ein Systemportal, das funktioniert wie modernes Cloud Computing. Für mich ist es ein geniales Netzwerk, das ich wie folgt verstehe: Der Drucklotse ist wie ein Marktplatz auf dem sich viele Händler (Druckereien) und Kunden virtuell zusammen finden. Der Kunde sagt einmal, was er braucht. Und die besten Händler machen ihm Angebote, aus denen sich der Kunde das für ihn Passendste auswählt und direkt beauftragt. Der Drucklotse stellt den virtuellen Marktplatz zur Verfügung. Auf Kundenseite funktioniert es ähnlich.

Wie funktioniert das ganz praktisch? Wie aufwändig ist dieser Drucklotse?

HOLZ: Man braucht praktisch nur einen Internetanschluss und es ist gar nicht aufwändig. Man muss nicht einmal Software installieren sondern sich lediglich mit dem Online-Portal befassen. Ich bekomme die Anfragen per Mail aus dem System und entscheide, ob ich im Internet bei [www.derdrucklotse.de](http://www.derdrucklotse.de) ein standardisiertes Angebot abgebe. Die Wettbewerber bleiben untereinander anonym. Der Kunde wählt aus und kann bei allen Angeboten sicher sein, dass es sich um zertifizierte Druckereien handelt. Den Vertrag schließe ich dann direkt mit dem Kunden da läuft alles wie immer.

Was kostet es?

HOLZ: Als Druckerei zahle ich dem Drucklotsen nach Vertragsabschluss eine kleine Provision. Der Kunde zahlt eine monatliche Mitgliedsgebühr.

Wie sind sie auf den Drucklotsen gestoßen? Was hat sie bewegt, Drucklotse zu werden?

HOLZ: Der Drucklotse kam dankenswerter Weise auf mich zu. Ich arbeite seit vielen Jahren mit Printacon zusammen. Das Unternehmerduo der Printacon brachte Anfang des Jahres Drucklotse an den Markt und hat mir eine Kooperation angeboten. Ich habe sofort zugestimmt und die Druckerei Humburg ist sozusagen als Pionier seit einem halben Jahr beim Drucklotsen.

Als Unternehmer bin ich immer an neuen Wegen und Entwicklungen interessiert. Immer am Puls der Zeit, um die Marktposition zu behaupten. Der Drucklotse ist eine vielversprechende Innovation auf dem Druckmarkt. Die Funktionalität als Netzwerk entspricht meiner Unternehmerphilosophie und die digitale Realisierung könnte ich als Einzelunternehmen nicht stämmen.

Was bringt Ihnen der Drucklotse?

HOLZ: Das Thema Netzwerk ist bedeutend, um nicht zu dem Drittel der Druckereien zu gehören, die in den nächsten Jahren verschwinden. Der Drucklotse ist für mich eine innovative Form des Netzwerkens auf neuestem, digitalem Standard. Die Druckereien bündeln sich und ihre Leistungen und nutzen dadurch enorme Synergieeffekte. Jeder bietet genau das, was er am besten kann. Man trennt automatisch die Spreu vom Weizen.

Das Geniale ist, dass der Drucklotse die Druckereien anonym vernetzt. Denn die Drucker vernetzten sich erst einmal ungern, weil sie Angst haben vor den Wettbewerbern. Wir machen es also per Mouseclick und anonym und der Kunde bekommt automatisch in Echtzeit zu einer freien und fairen Preisfindung. Auf den Punkt gebracht ist es Gerechtigkeit durch Anonymität am Druckmarkt. Das ist eine klassische win-win-Situation, die einem der Drucklotse offenbart.

Und wie sieht es aus mit neuen Kunden?

HOLZ: Mit dem Drucklotsen generiert man Projekte. Wir haben in den ersten Monaten verschiedene Projekte für eine große Airline umgesetzt. Ich sehe die eindeutigen Vorteile im Netzwerk und in der quantitativen sowie qualitativen Steigerung meiner Unternehmens-Präsenz. Direktes Neukundengeschäft ist ein angenehmer Nebeneffekt. Denn bei Kunden setze ich traditionell auf persönliche Kontakte und langfristige Geschäftsbeziehungen, die natürlich entstehen können.

Und dann ist natürlich nicht zu vergessen, dass auch ich als Druckerei Humburg für meine Kunden Druckerzeugnisse über den Drucklotsen einkaufen kann. Der Drucklotse erweitert meine Angebotspalette immens allerdings habe ich davon bis dato noch nicht Gebrauch gemacht.

Lassen Sie uns konkret an den Zahlen teilhaben?

HOLZ: Wir haben schnell gelernt, mit dem Drucklotsen zu arbeiten. Zuerst haben wir den Fehler gemacht und auf alle Anfragen reagiert und überall Angebote unterbreitet. Wir sind dazu übergegangen, nur dort anzubieten, wo wir echte Expertise und eindeutige Vorteile im Hause sehen. Ich kann verraten, dass es im ersten halben Jahr erstaunlicher Weise genau wie bei regulären Angeboten insgesamt zehn Prozent Zuschlag gab. Genauso funktioniert der Drucklotse man selektiert die Angebote und platziert seine besten Produkte. Anfangs bekam Humburg im Monat einen Auftrag nach 20 Angeboten oder drei nach 40. Aktuell mit Selektion liegen wir bei zwei Aufträgen von neun oder drei von 14. Wie schon gesagt vielversprechend.

Also rosige Zeiten, wenn man Drucklotse ist bzw. wird?

HOLZ: Jein das reicht nicht aus. Der Drucklotse ist ein Mosaikstein im Gesamtsystem und ich bin begeistert und gönne mir mindestens ein Jahr Testphase. Der Drucklotse ist ein großer echter und virtueller Mosaik-Stein im Bereich des Netzwerkes und ich bin überzeugt vom Drucklotsen an sich. Auch weitere Benefits, die der Drucklotse auf Kundenseite anbietet, sind sehr vielversprechend. Außerdem kenne ich kein anderes System, das so funktioniert und mit Verlaub: derart günstig zu haben ist.

DRUCKEREI HUMBURG gehört seit über 20 Jahren zu den marktführenden Druckereien Berlins. Seit sechs Monaten ist Druckerei Humburg an das Systemportal Drucklotse angeschlossen. Im Gespräch berichtet Geschäftsführer Andreas Holz wie er sich durch den Drucklotsen Wettbewerbsvorteile sichert.

Der DRUCKLOTSE ist das erste Systemportal für die effiziente Beschaffung von Drucksachen. Das Besondere ist die Kombination von Software und Netzwerk. Neben den Vorteilen für Endkunden bietet der Drucklotse enorme Vorteile für Druckereien.

Das Interview führte ANNE JACOBS (freie Journalistin)

Alle Informationen zum Drucklotsen erhalten Sie unter: [www.derdrucklotse.de](http://www.derdrucklotse.de)

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/wmikff>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:

[http://www.themenportal.](http://www.themenportal.de/wirtschaft/neue-wege-im-kampf-ums-ueberleben-bei-deutschen-druckereien-netzwerk-und-systemportal-als-state-of-the-art-42254)

[de/wirtschaft/neue-wege-im-kampf-ums-ueberleben-bei-deutschen-druckereien-netzwerk-und-systemportal-als-state-of-the-art-42254](http://www.themenportal.de/wirtschaft/neue-wege-im-kampf-ums-ueberleben-bei-deutschen-druckereien-netzwerk-und-systemportal-als-state-of-the-art-42254)

## Pressekontakt

derdrucklotse

Frau Anne Jacobs  
Französische Straße 13  
10117 Berlin

[presse@derdrucklotse.de](mailto:presse@derdrucklotse.de)

## Firmenkontakt

derdrucklotse

Frau Anne Jacobs  
Französische Straße 13  
10117 Berlin

[derdrucklotse.de](http://derdrucklotse.de)  
[presse@derdrucklotse.de](mailto:presse@derdrucklotse.de)

Der Drucklotse ist das erste Systemportal für die effiziente Beschaffung von Drucksachen. Das Besondere ist die Kombination von Software und Netzwerk. Neben den Vorteilen für Endkunden bietet der Drucklotse enorme Vorteile für Druckereien.

Hinter dem Drucklotsen steht ein Unternehmerduo aus Berlin. Über 20 Jahre Branchenerfahrung sind in die Produktentwicklung eingeflossen. Ausgangspunkt für die Konzeption von derdrucklotse war der Wunsch nach einer benutzerfreundlichen Systemlösung für den B2B-Bereich, der den rasanten technischen Veränderungen der Druckbranche Rechnung trägt.