

Da sind die Drucker schwer beeindruckt



In einer von insolventen Druckmaschinenbauern und Druckereien geprägten Landschaft und einem Markt, der an seine Grenzen stößt, überleben nur diejenigen, die flexibel genug sind, um in neue, zukunftssträchtige Bereiche hineinzuwachsen. Dies geht nicht ohne regelmäßige Investitionen in teure Maschinen. Die Wahl des richtigen Finanzierungspartners spielt dabei eine zentrale Rolle.

Vorsichtig formuliert: Es geht etwas verhalten im Druckmarkt zu. Die Branche musste in den vergangenen Jahren einiges durchmachen. Von Stagnation auf hohem Niveau sprach Bernhard Schreier, Präsident der drupa 2012. Lediglich Schwellenländer und die Märkte in Asien seien in der Lage, hohe Wachstumsraten zu verzeichnen.

In den westlichen Industrieländern dagegen ist die Lage alles andere als erfreulich.

Während sich führende Maschinenbauer gezwungen sehen, Insolvenz zu beantragen, sind Schließungen von Druckereien aufgrund von dahingeschmolzenen Margen an der Tagesordnung.

NEUE PARAMETER

Gründe für die prekären Zustände des Marktes liegen nicht nur in den Turbulenzen, die seit einiger Zeit die Wirtschaft prägen und so gut wie jeder Branche zugesetzt

haben, sondern auch in den technologischen Fortschritten. So verleihen inzwischen das Internet und der Digitaldruck – Letzterer weist stets wachsende Umsätze und eine steigende Zahl von Anwendern auf – der grafischen Industrie eine neue Dimension.

Tatsächlich bietet der Digitaldruck viele neue Mög-

lichkeiten. Der spezifische Markt „Print-on-Demand“ beispielsweise schafft neue Wettbewerbsvorteile im Vergleich zum klassischen Druck. Laut Experten gibt es dort noch ein beträchtliches Wachstumspotenzial. Die Vorteile des Digitaldrucks sind im Vergleich zum Offsetverfahren nicht zu leugnen: Text- oder Bildänderungen lassen sich noch kurz vor der Produktion und ohne großen Zeitaufwand durchführen. Da sich durch die kürzeren Fertigungszeiten auch die Lieferzeit verkürzen lässt, ist es kein Problem mehr, nur nach Bedarf zu drucken und somit Lagerkosten zu vermeiden. Dies wiederum erlaubt, die Preise günstiger zu gestalten.

VOR ALLEM FLEXIBILITÄT

Auch wenn viele von ihnen viel zu lange nur auf den Offsetdruck gesetzt haben, haben jedoch nicht alle Druckereien den Wandel verschlafen. Einige haben schnell reagiert und sehr früh beschlossen, ihre bisherige Strategie zu überdenken und in neue, umsatzsichere Märkte einzusteigen. „Flexibilität ist das A und O des Erfolgs in unserer Branche“, sagt Markus A. Albers, Geschäftsführer der Albersdruck GmbH & Co. KG in Düsseldorf. Sowohl im Bereich des traditionellen Offsetdrucks als auch auf dem Gebiet des Digitaldrucks zu Hause, bieten die Spezialisten, die auf vierzig Jahre Erfahrung zurückblicken, die komplette Bandbreite der Druckverarbeitung: Hochglanzmagazine, >



BREITE VIELFALT: Sowohl im Bereich des traditionellen Offsetdrucks als auch auf dem Gebiet des Digitaldrucks bietet die Albersdruck GmbH & Co. KG die komplette Bandbreite der Druckverarbeitung.





HOCHMODERNE DRUCKMASCHINEN: Um alle Verarbeitungsschritte aus einer Hand bieten zu können, investiert Albersdruck fortwährend in neueste Technik.



› Zeitungen, Broschüren, Kataloge, aber auch Folder, Flyer, Poster, sogar Post- und Eintrittskarten, Gutscheine oder Einladungen. Auf 2.200 Quadratmetern stanzen, prägen, sammeln, bündeln, kleben, heften, fal-

zen und verpacken die 37 festangestellten Mitarbeiter und setzen individuelle Ideen und Wünsche ihrer Kunden um. „Vom kleinen einseitigen Flyer bis hin zum 360-seitigen Bildband bekommen unsere Kunden bei

uns alles, was sich drucken lässt“, erklärt Albers. „Dies in bester Qualität und zum angemessenen Preis.“

Nicht nur zuverlässig sind die Düsseldorfer, sondern auch schnell. „Papier ist geduldig, wir sind es nicht, wenn es darum geht, Aufträge zuverlässig und termingerecht auszuführen“, betont Albers. In einem besonderen Punkt jedoch nehmen sich die Düsseldorfer immer sehr viel Zeit: „Die persönliche Beratung unserer Kunden ist für uns immer der erste Schritt. Druckprojekte besprechen wir immer ausführlich mit den Auftraggebern.“

HOHE INVESTITIONEN

Um eine solche Vielfalt sowie alle Verarbeitungsschritte aus einer Hand bieten zu können, investiert Albersdruck fortwährend in moderne Technik. Doch bedeutet dies regelmäßige Ausgaben in beträchtlicher Höhe – der Anschaffungswert der teuren Maschinen übersteigt oft die Millionengrenze –, die Albersdruck verständlicherweise nicht aus eigener Kraft stemmen kann. Um sich den nötigen Spielraum in Sachen Liquidität zu sichern und von wirtschaftlichen Vorteilen wie ungebundenem Kapital, Unabhängigkeit von anderen Kreditlinien und steu-

erlichen Erleichterungen zu profitieren, dachten die Druckexperten sehr früh an Alternativen. In der Zusammenarbeit mit MMV Leasing, einem zur Landesbank Baden-Württemberg gehörenden Unternehmen, das bereits seit 1963 im Leasingge-

schäft tätig ist, fanden sie einen Partner, der eine flexible Finanzierungsform aus einer Hand bietet.

So läuft der größte Teil der von Albersdruck abgeschlossenen Leasingverträge seit Langem über MMV Leasing. Insbesondere

schätzt es die Druckerei, in Sachen Finanzierung einen Anbieter gefunden zu haben, auf den absolut Verlass ist.

PARTNER MIT KNOW-HOW

„Vertrauen ist der Schlüssel unserer Kooperation sowie absolute Offenheit und Ehrlichkeit auf beiden Seiten. Stets gilt das gesprochene Wort“, beschreibt Dirk Ploschke, Prokurist und Verkaufsleiter bei MMV Leasing, die langjährige Beziehung. „Man kennt und versteht sich sowie auch das Partnerunternehmen, seine Vision und seine Philosophie, was bei dem im Vorfeld von anvisierten Investitionen stattfindenden Entscheidungsprozess sehr hilfreich ist.“

Denn inzwischen arbeitet Albersdruck seit 40 Jahren mit MMV Leasing erfolgreich zusammen und hat auf jeden Fall vor, dies fortzuführen. „Die persönliche Betreuung, die individuelle, auf unsere Bedürfnisse zugeschnittene Vertragsgestaltung sowie die schlanke und zügige Bearbeitung überzeugen uns immer wieder aufs Neue“, bringt es Albers auf den Punkt. „Einen Partner zur Seite zu haben, der sich in der Druckindustrie so gut auskennt, kommt uns zudem besonders zugute.“

Graziella Mimic ■



V. L. N. R.: ALBERSDRUCK-GRÜNDER STEFAN W. ALBERS, DIRK PLOSCHKE, PROKURIST UND VERKAUFSLEITER BEI MMV LEASING, UND MARKUS A. ALBERS, GESCHÄFTSFÜHRER VON ALBERSDRUCK: Sie arbeiten seit 40 Jahren erfolgreich zusammen und haben auf jeden Fall vor, dies fortzuführen.

„Wir schätzen es besonders, einen Finanzierungspartner gefunden zu haben, auf den absolut Verlass ist und der sich in der Druckindustrie so gut auskennt.“

MARKUS A. ALBERS, Geschäftsführer der Albersdruck GmbH & Co. KG

