

## **Subscription in der Druckindustrie– aus Kundensicht**

**Fazit** – Sie sind Druckereibesitzer? Das Subscription-Modell ist ein „Rundum-Sorglos-Paket“ für Ihre Druckerei mit entsprechendem Steigerungspotential. Sie „mieten“ eine Druckmaschine und erhalten Verbrauchsmaterialien, Beratung und Service verbindlich aus einer Hand. Mit Subscription einher geht eine Zielvereinbarung über eine Verbesserung der Performance. Durch die individuelle Prozessanpassung wird bei gleichem Input eine höhere Produktivität erzielt. Das bedeutet für Sie einen höheren frei verfügbaren Cash-Flow, also einen höheren liquiden Betrag, der für Ausschüttungen oder Tilgungen zur Verfügung steht. Um Subscription erfolgreich anzuwenden brauchen Sie Klarheit und die Bereitschaft mit dem Anbieter partnerschaftlich zusammenzuarbeiten. Das Modell funktioniert gut bei bonitätsstarken Unternehmen mit zukunftsfähigem Geschäftsmodell.

### **Was bedeutet Subscription für Sie als Kunden?**

Subscription –das zeitlich begrenzte Nutzungsrecht an Druckmaschine samt Softwaresteuerung sowie die notwendigen Verbrauchsmaterialien, Beratung und Service. Als Kunde zahlen Sie nicht mehr separat für die jeweiligen einzelnen Komponenten, sondern eine fixe monatliche Rate über die vereinbarte Laufzeit, d.h. aber auch dann, wenn die Produktivität unter die Zielvereinbarung fällt. Wird das Produktivitätsziel überschritten, wird ein Aufpreis pro Bogen fällig. Das ist in Ordnung, wenn man davon ausgeht, dass höhere Produktionsleistungen i.d.R. auch zu einem höheren Umsatz und Ertrag führen.

Sie profitieren durch entsprechende Steigerung der Produktivität, Heben von Kapazitätsressourcen, Optimierung von Geschäftsabläufen, Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Für Sie geeignet, wenn Sie für sich Entwicklungspotentiale sehen, die sie heben wollen.

*Übrigens - kennen Sie Ihren Preis pro gedruckten Bogen?*

### **Was bedeutet das für Liquidität und Gewinn?**

Die Höhe der monatlichen Rate ist an die Auslastung gekoppelt. Niedrigere Raten erhöhen die Liquidität. Der monatliche Gewinn wird beeinflusst, weil auch bei einer geringeren Absatzmenge die Gewinnzone erreicht werden kann – im Gegensatz zu fest vereinbarten Tilgungsraten. Hier droht schnell der Sturz in die Verlustzone.

Für Sie bedeutet das neben Kostenvorteilen durch Skaleneffekte (mehr Druckerzeugnisse bei gleichen Fixkosten) auch potentielle Personalkosteneinsparungen beim Einkauf und beim Bedienen der Maschinen durch Übernahme dieser Funktionen durch die zur Verfügung gestellten digitalen Assistenzprogramme des Anbieters (Applikationen, Software).

### **Was ist noch zu beachten?**

Sie sollten beachten, dass alle vorhandenen Bestandsmaschinen, auch die anderer Hersteller, vertraglich mit eingebunden werden. I.d.R. ohne Service und Produktivitätsvereinbarung, aber mit Material und Gesamt-Flow-Betrachtung.

Ihre (Subscription-) Druckmaschine ist konsequent in Topzustand, die Abläufe optimiert, Mitarbeiter werden geschult und weitergebildet. Weitere Themen rund um die Maschine werden vom Anbieter übernommen, wie große Teile des Materialeinkaufs (i.d.R. ohne Papier), das Betreiben des

Konsignationslager und die Verwaltung des Lagers. Die Produktionsprozesse werden individuell auf die speziellen Kundenanforderungen eingestellt.

Achtung - Subscription ändert Ihre Abläufe – das bedeutet zwingend eine Verhaltensänderung der beteiligten Mitarbeiter. Hier kommt der Faktor Mensch unmittelbar ins Spiel. Das erfordert eine Änderung in der Einstellung und ist deshalb wichtig, weil der Bediener mit unmittelbarem Einfluss auf die Maschine Angestellter des Druckbetriebs bleibt.