

# Subscription in der Druckindustrie

Subscription ist schon in vielen Branchen ein fester Bestandteil – in der Druckindustrie ist das Instrument noch relativ neu. Das Subscription Plus Modell von Heidelberg umfasst das zeitlich begrenzte Nutzungsrecht an Druckmaschine samt Softwaresteuerung sowie die notwendigen Verbrauchsmaterialien, Beratung und Service. Der Kunde zahlt nicht mehr separat für die einzelnen Komponenten sondern einen festen monatlichen Betrag. Ein zusätzlicher Aufpreis pro gedruckten Bogen wird fällig, wenn das vereinbarte Produktivitätsziel übertroffen wird.

Der Vorteil für den Kunden liegt bei einer klar kalkulierbaren Ratenzahlung in Verbindung mit Produktivitätssteigerung, Heben von Kapazitätsressourcen, Optimierung von Geschäftsabläufen, Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Nicht alle Druckereien verfügen über eine fundierte Auftragskalkulation und kennen die tatsächlichen Kosten pro gedruckten Bogen.

Eine Win-Win Situation entsteht dann, wenn herstellerseitig alle den Prozess beeinflussenden Faktoren verantwortlich übernommen werden. Die Idee dahinter ist eine echte Partnerschaft auf Augenhöhe, nicht nur ein „Rundum-Sorglospaket“ mit alleiniger Verantwortung des Herstellers.

Für den Kunden bedeutet das neben den Kostenvorteilen durch Skaleneffekte auch Einsparungen beim Einkauf und beim Bedienen der Maschinen durch Übernahme dieser Funktionen durch die zur Verfügung gestellten digitalen Assistenzprogramme (Applikationen, Software).

Subscription greift in gewohnte Abläufe ein und das bedingt zwingend Verhaltensänderungen der beteiligten Mitarbeiter. Hier kommt der Faktor Mensch unmittelbar ins Spiel - die beteiligten Akteure müssen vorab mit einbezogen werden, um spätere Konflikte zu vermeiden. Das gilt auch verstärkt bei Auswahl und Einsatz der eingesetzten Verbrauchsmaterialien.

Alle vorhandenen Bestandsmaschinen müssen ebenfalls separat in einen Vertrag eingebunden werden. Dann allerdings ohne Service und Produktivitätsvereinbarung, aber mit Material und Gesamt-Flow- Betrachtung. Für eine erfolgreiche Prozessoptimierung ist immer eine holistische Sicht notwendig, zumal eine Trennung der Verbrauchsmaterialien in Konsignationslagerware und gekaufter Ware schlicht nicht funktioniert.

Im Gegenzug können sich Kunden auf das Kerngeschäft, den Verkauf der eigenen Produkte konzentrieren. Für den Hersteller bedeutet das eine langfristige, vertrauensvolle Bindung an den Kunden mit kontinuierlich fließenden Einnahmen über die vereinbarte Laufzeit hinweg.

Sinn macht die Subscription-Lösung für Heidelberg allerdings nur dann, wenn das Paket über den neuen Partner Munich Re am Markt refinanziert werden kann, um eine entsprechende Skalierung zu ermöglichen. Das setzt eine entsprechende Bonität des Kunden und ein profitables Geschäftsmodell voraus.

Subscription führt dann zum Erfolg, wenn alle an dem Prozess Beteiligten über Konsequenzen und Auswirkungen im Vorfeld Bescheid wissen und gleichermaßen mit „offenen Karten“ spielen. Dann entsteht für Hersteller und Kunde eine Win-Win Situation. Klare Zielvereinbarungen und Kontrolle des Gesamtprozesses gehören zwingend dazu. Veränderungen in der Auftragsstruktur machen jährliche Anpassungen notwendig, um sich an die veränderten Parametern anzugleichen.