

Dr. Robert Dekena – Inhaber der DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung - lässt das Jahr 2008 in der Branche für Druck-Kopiersysteme Revue passieren und blickt auf das Jahr 2009:

Die derzeitige Finanzkrise verunsichert auch die Branche für Druck- und Kopiersysteme. Aber wie in jeder Krise liegen auch hier Chancen für diejenigen, die sie zu nutzen wissen. Schwer wird es in erster Linie für die reinen Boxenschieber. Wenn Kunden weniger Geräte kaufen und Banken weniger Maschinen finanzieren, sind sie zuerst betroffen. Anders sieht es aus bei denjenigen, die einerseits flexibel mit ihren Verträgen umgehen können und andererseits die Möglichkeiten im Service- und Lösungsgeschäft erfolgreich im Sinne ihrer Kunden nutzen. Sie können Kunden langfristig an sich binden und die Unsicherheit für den Ausbau ihres Geschäfts nutzen. Verunsicherung unterstützt Downsizing-Tendenzen in den verschiedenen Märkten und führt damit zu Problemen für kostenintensive, etablierte Anbieter und eröffnet Chancen für die kostengünstigen Newcomer.

- *Das spannendste Branchenerlebnis:*

Alle vier Jahre wieder, so auch in 2008 fand die DRUPA in Düsseldorf als wichtige Leitmesse der Druck- und Kopierindustrie statt. Seitdem sich mehr und mehr Anbieter in den High-Volume-Bereich vorwagen, wird sie noch wichtiger für die Branche der Druck- und Kopiersysteme. Auch Anbieter, die vor ein paar Jahren auf der DRUPA noch völlig fehl am Platze gewesen wären, treten dort inzwischen selbstbewusst auf. Nicht immer wird das von Erfolg gekrönt. Ansonsten rotiert das Rad in der Branche weiterhin mit großer Geschwindigkeit. Die Übernahmewelle ist noch nicht abgeebbt. Wer bleibt und wer wird übernommen? Es bleibt spannend.

- *Was ich mir wünsche:*

Die CeBIT spielt für die Branche der Druck- und Kopiersysteme keine Rolle mehr. Die Systems ist gestorben. Auch die DMS nimmt als Fachmesse nur wenig Anteil an Fragestellungen der Druck- und Kopierindustrie. Selbst die an sich sehr spannenden Schnittstellen zwischen Multifunktionssystemen und Dokumenten Management Lösungen finden dort wenig Beachtung. Wo gibt es denn überhaupt noch eine Plattform für einen regelmäßigen Überblick über die Branche und einen gezielten Gedankenaustausch? Eine solche Plattform fehlt leider, wäre aber sehr wünschenswert.

- *Die wichtigsten Investitions-Themen:*

Die lange erfolgreich propagierten Seitenpreiskonzepte der Anbieter stehen vor dem aus. Das ständige Herumreiten auf der reinen Kostensenkungsschiene vernachlässigt weiterführende Themen und die Potenziale moderner Systeme. Langsam keimen neue Ansätze auf. Die Vermarktungskonzepte werden weiter geschnürt, zusätzliche Aspekte werden integriert. Das sind noch nicht wirklich innovative Ansätze, aber immerhin es bewegt sich in die richtige Richtung – hin zum echten Kundennutzen.

Auch wird immer deutlicher, wie schwer es den Geräteherstellern fällt, das lange angekündigte Lösungsgeschäft voranzutreiben. Immer noch herrscht in vielen Häusern die Boxenschiebermentalität vor. Provisionssysteme und strategische Vorgaben, alles wird dem Ziel „Auslastung der Fabrik“ untergeordnet. Kistenschieben um jeden Preis ist immer noch bei vielen Anbietern angesagt. Hier bieten sich engagierten, von diesen Vorgaben unabhängigen Fachhändlern reichlich Entwicklungspotenziale. Ihre Chancen stehen gut, die Hersteller im Lösungsgeschäft abzuhängen.

Als Berater sind wir gefordert, immer wieder neue Geschäftsfelder zu entwickeln. Die Analyse von Vervielfältigungssituationen in Anwenderunternehmen wird immer öfter von den Hardware-Anbietern übernommen – oft genug ohne Bezahlung. Bei der Ausschreibungsunterstützung in der öffentlichen Verwaltung steht immer öfter die Rechtssicherheit des Verfahrens im Vordergrund und nicht mehr der sachlich, konzeptionelle Inhalt der Ausschreibung. Gute Chancen bietet der Bedarf an neuen Vermarktungskonzepten auf der Anbieterseite. Nachdem Seitenpreiskonzepte ausgedient haben und mit offenen Schnittstellen neue Märkte erreicht werden können, muss auch die Neupositionierung der Anbieter im Markt konzeptionell begleitet werden. Nur wer für sich und sein Angebot eine starke Marke etabliert, wird auch im Wettbewerb erfolgreich sein. Dies gilt gleichermaßen für Hersteller und Fachhändler.

- *Besondere Innovationen in der Branche:*

Das Thema der offenen Schnittstellen für Multifunktionssysteme geht in den betrieblichen Alltag über. Spannend bleibt zu sehen, was der Markt aus diesen Möglichkeiten macht. Die Innovationen finden dabei gerade nicht bei den Herstellern der Geräte, sondern bei unabhängigen Anbietern statt. So haben inzwischen einige Systemhäuser das Thema für sich erkannt und setzen es sehr erfolgreich in innovativen Lösungen um. Trotzdem bleibt die größte Herausforderung, Anwendern die neuen Möglichkeiten zu vermitteln und sie im Sinne der Kunden erfolgreich umzusetzen.

- *Aufsteiger-Unternehmen des Jahres:*

Die schon im letzten Jahr genannten Anbieter sorgen weiterhin für Furore im Markt der Druck- und Kopiersysteme. Samsung wächst gewaltig und hat einiges vor. Ob es gelingt und die Koreanische Muttergesellschaft auf Dauer dermaßen viel Geld in den deutschen Markt pumpt? Im beratungsintensiven Geschäft rund um Multifunktionssysteme wächst die TA-Gruppe kräftig. Nun soll sie von Kyocera in großen Teilen übernommen werden. Kann sie das Lösungsgeschäft weiter forcieren oder wird sie als Anhängsel eines Herstellers zum Boxenschieber degradiert?

Alle Unternehmen in der Branche – auch die Aufsteiger – stehen vor großen Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Wer heute als Aufsteiger erfolgreich ist, muss noch lange nicht auf Dauer in der ersten Liga spielen.

Dr. Robert Dekena - Bergisch Gladbach im Dezember 2008