

Wachstumsmarkt Digitaldruck: Herausforderungen durch Partnerschaft meistern!

Océ hat dem DigitaldruckForum wichtige Fach- und Marktinformationen zur Verfügung gestellt. Océ versteht sich als ein zuverlässiger Branchenpartner für Digitaldruckanbieter und gibt seine Positionierung in einem dynamischen Marktumfeld wieder. Marktführend im Bereich von Plottern, Scannern, Kopier- und Drucklösungen sowie ausbaubarer Hardware- und Softwarearchitektur nimmt Océ nach eigenen Angaben eine starke Stellung ein. Océ bietet nicht nur technisch modernste, einfach einsetzbare, effiziente Kopier- und Drucklösungen für den gesamten Digitaldruckbereich, sondern unterstützt seine Kunden durch Marketing-Beratung, Consulting-Services, branchenbezogene Dienstleistungen und effiziente Unterstützung vor Ort auch aktiv in ihrer geschäftlichen Entwicklung.

Digitaldruckanbietern stellt sich gleich eine zweifache Herausforderung: harte Konkurrenz und dynamische Markttrends. In einem stark fragmentierten Marktbereich, der von kleinen, familiengeführten Kopierläden bis hin zu landesweiten Geschäftsketten versorgt wird, fällt der höhere Marktanteil mehr und mehr den größeren, professionell geführten Anbietern zu. Unabhängig von ihrer Größe haben Digitaldruckanbieter in diesem von scharfer Konkurrenz geprägten Segment nur dann eine Überlebenschance, wenn sie mit einem starken Partner zusammen arbeiten, der Kopier- und Drucksysteme und Workflowlösungen für jeden Digitaldrucksektor anbieten kann.

Den Kopiershops, Schnelldruckern, Digitaldruckcentern, Reprografien, Franchiseunternehmen und Geschäftsketten, die das Marktsegment des Digitaldrucks bilden, stellt sich derzeit eine zweifache Herausforderung: harte Konkurrenz und nur schwer kontrollierbare Trends in einem in dynamischer Entwicklung begriffenen Marktsektor. Der westeuropäische und nordamerikanische Digitaldruckmarkt selbst ist hochgradig segmentiert – circa 50.000 Print Shops erbringen Leistungen im Wert von € 15 bis 20 Milliarden bzw. 2 bis 3% des gesamten kommerziellen Druckmarktes weltweit. Von diesen 50.000 Einrichtungen entfallen 6.000 auf Deutschland, 19.500 auf die restlichen europäischen Länder und 24.000 auf die USA. Die Einrichtungen selbst variieren sehr stark und reichen von kleinen, familiengeführten Geschäften bis hin zu großen internationalen Unternehmen mit mehr als 1.000 Niederlassungen.

Derzeit findet im Digitaldrucksektor jedoch ein ausgeprägter Verdichtungsprozess statt. Viele seit langem bestehende, kleine Einrichtungen schließen, während größere, technisch versiertere und professionell geführte Unternehmen einen größeren Marktanteil für sich gewinnen. Wenn es den kleinen, unabhängigen Geschäften nicht gelingt, eine haltbare Nische zu schaffen, sehen sie sich einer äußerst unsicheren Zukunft gegenüber. Diese Spaltung läßt sich auch an den geschäftlichen Einnahmen deutlich ablesen: Franchiseunternehmen und Geschäftsketten, Reprografen und unabhängige Schnelldrucker verzeichnen generell überdurchschnittliche Leistungen, während die kleinen unabhängigen Kopiershops weiter zurückfallen.

Der Digitaldruckmarkt wird aus Sicht von Océ derzeit durch die folgenden, deutlich sichtbaren Trends geprägt:

- Weniger Laufkundschaft
- Migration von Analogkopieren und Offset Druck hin zu spezifischen, digitalen Kleinauflagen
- Outsourcing-Tendenzen großer Unternehmen
- Mehrwert durch DTP, Farbdruck oder Finishing für das im Wachsen begriffene B2B-Geschäft
- Komplexere Arbeitsabläufe aufgrund extrem unterschiedlicher und anspruchsvoller Aufträge und Anwendungen
- Entstehen von großen Produktionsstätten, um Kosten noch mehr zu reduzieren und optimieren

Der ganze Sektor sieht sich aufgrund dieser Trends und des harten Konkurrenzkampfs großen Herausforderungen gegenüber. Die Hauptaufgabe besteht weiterhin darin, Druck-Produkte und zusätzliche Dienstleistungen so effizient wie möglich zu vermarkten. Ohne die Unterstützung eines starken Branchenpartners werden jedoch viele der kleinen Geschäfte nicht überleben. Externe Expertise und modulare Software-Lösungen ermöglichen verbesserte Workflows und stellen bedeutende Schritte in der Bewältigung der Herausforderungen von immer breiter gefächerten Workflows privater, SOHO (Small Office Home Office) und kommerzieller Kunden mit völlig unterschiedlichen Auftrags- und Dienstleistungsbedürfnissen dar. Der Rückgang gut ausgebildeter Fachkräfte erfordert noch einfacher zu bedienende Geräte und Software, so dass Geschäftsführer mehr Zeit in Verkauf und Marketing investieren können.

Die aggressive Preisgestaltung bedeutet, dass effiziente Betriebs- und Kostenkontrolle wichtiger ist als je zuvor – ein Ziel, das nur durch Maschinen und Systeme mit geringem TCO (Total Cost of Ownership), hohe Produktivität und Laufzeit sowie effizient gestaltete Workflows erreicht werden kann. Ohne die Unterstützung eines starken Branchenpartners kann das ein sehr mühsames Unterfangen für kleinere Unternehmen darstellen.

Wer sich beim Outsourcing von Druckaufträgen anspruchsvoller Großkunden bewähren will, muss zudem imstande sein, qualitativ hochwertige Druck-Produkte und Leistungen zeitgerecht zu liefern. Trotz zahlreicher Herausforderungen besteht jedoch auch durchaus Anlass zu Optimismus – wenn digitale Druckdienstleister Finishing oder Zusatzleistungen wie DTP, Scannen, Archivieren und Drucken unterschiedlichster Daten anbieten, eröffnen sich ihnen durchaus gewinnbringende Wachstumsmöglichkeiten. Océ will dabei ein starker Branchenpartner mit intelligenten Lösungen für modernen Workflow sein.

Weitere Informationen: www.oce.com