

Gemeinsam ist man stärker

Die inhabergeführte Beteiligungsgesellschaft ARCUS hat bereits mehrfach seine Expertise in der Druckbranche erfolgreich unter Beweis gestellt und hier einen Investitionsschwerpunkt gebildet. CEO Stefan Eishold erläutert in seinem Gastbeitrag, weshalb eine Kooperation mit einem Beteiligungspartner ein guter Weg sein kann.

Die Druckindustrie in Deutschland steht vor großen Herausforderungen. Der globale Wettbewerb und die Digitalisierung erfordern neue Strategien und die Bereitschaft zu Innovationen. Viele Druckunternehmer fragen sich zu Recht, wie es mit ihrer Branche in Zukunft weitergeht. Die Befürchtungen, dass gedruckte Produkte durch digitale Medien verdrängt werden, haben sich zwar bislang nicht bestätigt. Doch der Margendruck bleibt nicht nur im Markt für klassische Printmedien hoch. Auch der Verpackungs- und Funktionsdruck spürt den Wettbewerb.



Stefan Eishold ist CEO der Arcus Capital AG. Vom Gesamtumsatz der inhabergeführten Beteiligungsgesellschaft in Höhe von 300 Mio. Euro entfallen ca. 70 Mio. Euro auf drei Unternehmen aus der Druckbranche.

Die aktuell wichtigsten strategischen Aufgaben für die Druckindustrie liegen im Bereich der Digitalisierung und der Personalisierung von Druckerzeugnissen. Ein konkretes Beispiel findet man in der Automobilindustrie. Die Zahl der individuellen Ausstattungsoptionen wird immer größer. Doch je mehr Extras dazukommen, desto umfangreicher wird auch das Bordbuch. Den Käufer interessiert jedoch nicht, welche Assistenzsysteme das Auto theoretisch besitzt, er möchte nur wissen, wie die Ausstattung in dem Wagen funktioniert, den er nach seinen Wünschen zusammengestellt hat. Die Lösung sind individuell konfigurierte Handbücher, die in Farbgebung und Inhalt genau zu dem Fahrzeugmodell des Kunden passen. Das Konzept der personalisierten Printprodukte ist an sich nicht neu. Doch die „mass customization“, also die Massenfertigung von Produkten und Verpackungen nach individuellen Kundenanforderungen, steht noch immer am Anfang. Man denke nur an das disruptive Potenzial des 3D-Drucks, der ganz neue Chancen bietet, aber auch neue Anforderungen an Produktionsverfahren und die Kommunikation mit dem Kunden stellt.

Erleben Sie Stefan Eishold auf dem Bayerischen Druck- und Medientag im Unternehmernesspräch zum Thema „Die Zukunft des Unternehmens sichern“





In einem Konsortium von sich ergänzenden Einheiten kann sich jeder auf die Dienstleistung konzentrieren, die er am besten beherrscht.“

Stefan Eishold

Kooperation als Basis für langfristigen Erfolg

Über Anpassungen müssen auch Unternehmer nachdenken, bei denen man eigentlich sehr gut funktionierende Strukturen vorfindet. Die Druckbranche entwickelt sich eindeutig in Richtung größere Einheiten. Selbst ein profitables Unternehmen kann noch besser werden, wenn es sich mit anderen zusammenschließt. Als Gruppe hat man eine bessere Ausgangsposition, weil Marktsegmente, die zuvor durch Konkurrenz nur schwer zugänglich waren, jetzt gemeinsam erschlossen werden können. In einem Konsortium von sich ergänzenden Einheiten kann sich jeder auf die Dienstleistung konzentrieren, die er am besten beherrscht. Gemeinsam erreicht man auf diese Weise Präsenz in der Breite, gepaart mit Kompetenz in der Tiefe. Durch die Spezialisierung erhöht sich für das einzelne Unternehmen die Produktivität am jeweiligen Standort und es verbessern sich die Chancen, in einem dann kleineren Marktsegment einen höheren Marktanteil zu erreichen.

Der Zusammenschluss einzelner Unternehmen zu einer Dachorganisation kann zudem Synergien freisetzen. Neben Kosteneinsparungen, etwa durch gemeinsame Verwaltungsstrukturen, entstehen positive Effekte vor allem durch die gemeinsame Nutzung von Produktionskapazitäten, die wiederum zu einer besseren Auslastung für alle beteiligten Unternehmen führen. Dieser Aspekt spielt gerade in der mittelständisch geprägten Druckbranche, in der rund 80 Prozent der Betriebe unter einer Mio. Euro Umsatz machen, eine wichtige Rolle. Schließlich haben die wenigsten Unternehmen hier die finanziellen Mittel, um aus eigener Kraft in neue Maschinen zu investieren.

Fazit

Technische Innovationen, der globale Wettbewerb und nicht zuletzt die wirtschaftlichen Verwerfungen durch die Corona-Krise treiben die Konsolidierung der Druckindustrie in Deutschland voran. Mit weiteren Übernahmen und Fusionen im Printmarkt ist daher fest zu rechnen. Entscheidend wird sein, wie man diese neuen Unternehmenseinheiten integriert. Eine Kooperation mit einem Beteiligungspartner ist hier häufig die beste Lösung, um langfristig am Markt bestehen zu können. Ein Investor bringt nicht nur frisches Kapital, sondern auch Wissen und Kontakte mit. Und er hat den nötigen Abstand, um die spezifischen Stärken und Schwächen eines Unternehmens objektiv beurteilen zu können. Dies ist eine entscheidende Voraussetzung, um notwendige Maßnahmen in Gang zu setzen, die der einzelne Unternehmer womöglich nicht erkennt, oder sich von allein nicht zutrauen würde. ■

Grafik: bizvector – shutterstock

