

## W. KOHLHAMMER DRUCKEREI

# SUBSCRIPTION STEIGERT PERFORMANCE

Die *W. Kohlhammer Druckerei*, das 140-jährige Unternehmen in Stuttgart Obertürkheim, produziert schwerpunktmäßig Zeitschriften, Broschüren, Kataloge, Geschäftsberichte und Bücher. Die Leistungen des Produktionsbetriebs reichen von der Repro über den Druck und die Weiterverarbeitung bis hin zur Lager- und Versandlogistik.

Text und Bild: Heidelberg

Um die Kapazitäten bestmöglich zu nutzen und sich von administrativen Arbeiten zu entlasten, ist *Kohlhammer* in ein *Subscription Smart* Vertragsmodell mit *Heidelberg* eingestiegen. Die Vereinbarung umfasst *Saphira*-Verbrauchsmaterialien inklusive der von *Heidelberg* durchgeführten Lagerhaltung (Vendor Managed Inventory), das Workflow-System *Prinect Production Manager*, Service und Beratungsleistungen rund um drei Achtfarben-Bogenoffsetmaschinen *Speedmaster XL 106*. Die im Rahmen des Vertrags erbrachten Leistungen werden pro gedrucktem Bogen abgerechnet. In einem monatlichen Fixbetrag ist bereits ein vorab vereinbartes Druckvolumen inklusive.

Die anfängliche Zurückhaltung des Geschäftsführers STEFFEN FRANZISI gegenüber dem Subskriptions-Modell wich schließlich der Überzeugung: »Wir wollten uns eigentlich nicht zu sehr von einem Lieferanten abhängig machen. Aber *Heidelberg* konnte uns davon überzeugen, welche Chancen das Modell bietet, um unsere Performance insgesamt zu steigern.«

Seit Einführung des Programms konnte *Kohlhammer* die Einrichtemakulatur auf den drei Druckmaschinen signifikant senken. »Bei 500 Rüstjobs pro Maschine innerhalb eines Monats haben



Höhere Performance und weniger Makulatur, *Kohlhammer* Geschäftsführer Steffen Franzisi ist von den Vorteilen der Subskriptionsvereinbarung mit *Heidelberg* überzeugt. *Kohlhammer* produziert auf drei *Speedmaster XL 106* Maschinen von *Heidelberg*. Durch eine *Subscription Smart* Vereinbarung gelang es *Kohlhammer*, die Makulatur beim Einrichten signifikant zu senken.

wir bis zu 25.000 Bogen Papier eingespart«, sagt FRANZISI. Als Vorteil des Subskriptions-Modells betrachtet FRANZISI, dass er den Preis eines jeden gedruckten Bogens kennt und seine Kosten daher exakt planen kann. »*Subscription Smart* vereinfacht die Arbeit unseres Vertriebs. Angebote werden schnell und effizient erstellt, der Kostenrahmen ist genau definiert und wir können langfristig kalkulieren«, hält STEFFEN FRANZISI fest. Wesentlicher Bestandteil des Vertrages ist das Vendor Managed Inventory (VMI), bei dem *Heidelberg* die Verantwortung für das Lagermanagement übernimmt

und *Kohlhammer* das benötigte Verbrauchsmaterial liefert, sobald im Lager ein bestimmter Bestand unterschritten worden ist. Wie STEFFEN FRANZISI sagt, bringt VMI eine spürbare Erleichterung: »Indem wir die Verantwortung für die Lagerhaltung an *Heidelberg* übertragen, sparen wir erhebliche Ressourcen ein – von der Bestellung bis zur Inventur. Das entlastet unseren Einkauf.« Bei Vendor Managed Inventory verläuft der Bestellvorgang automatisch. Zum Ein- und Ausbuchen eines Artikels müssen die Mitarbeiter von *Kohlhammer* lediglich einen QR-Code scannen.

»Aufgrund von VMI setzen wir das Verbrauchsmaterial sehr schnell um und haben im Lager fast kein Kapital mehr gebunden«, sagt FRANZISI. Weltweit hat *Heidelberg* bereits über 700 Print Site Contracts vereinbart. Im Geschäftsjahr 2020/2021 lag das Vertragsgeschäft bei rund 11% des Gesamtumsatzes. Der Anteil soll im laufenden Geschäftsjahr weiter wachsen.

> [www.heidelberg.com](http://www.heidelberg.com)

