

Keine Angst vor Kollegen: Kompetenz im Verbund

„ZUSAMMEN MACHEN WIR die besten Bücher, die es je gab.“ Mit dieser selbstbewusstesten Aussage formuliert das neu gegründete Buchbindernetzwerk Bind-Net seine Grundidee. Sechs Buchbindereien haben sich zusammengeschlossen, um den Kunden ihr gesammeltes Leistungsspektrum anbieten zu können und das auch nach außen zu tragen (siehe auch Seite 20). Es geht, so Bind-Net, darum, bei einem Projekt nicht nur die eigene Kernkompetenz im Auge zu haben, sondern auch die der Kollegenbetriebe.

DER GRUND für diesen Zusammenschluss sei unter anderem ein sich verändernder Markt auf Kundenseite, erklären die sechs Gründungsmitglieder. Das Geschäft werde immer schnelllebiger, die Aufgabenstellungen dafür immer komplexer. So weit, so wahr. Allerdings treffen genau diese Feststellungen auch auf die Kunden der Buchbinder – die Drucker – zu: Da sollen beispielsweise Kundenmagazine in sieben Sprachversionen mit hochveredeltem Umschlag und am liebsten personalisiert rechtzeitig zum Open House nächste Woche fertig werden. Da sollen Broschüren produziert werden, deren individueller Code den Nutzer auf eine Website führt, die es ganz nebenbei noch zu programmieren gilt. Ach ja – und so was wie „Augmented Reality“, das können Sie doch sicher auch ... ? Der Drucker schweigt und nickt. Der Netzwerk-Gedanke jedoch scheint ihm eher fernzuliegen. Sicher fragt man bei bestimmten Problemen bei den Kollegen nach, sicher hat man Partnerfirmen an der Hand, die Leistungen ergänzend zum eigenen Portfolio bieten. Der Kunde weiß meist nichts

davon – letztendlich interessiert es ihn auch nicht. Hauptsache, das Ergebnis stimmt.

WAS DEN KUNDEN aber durchaus interessieren könnte, ist die Frage, was vielleicht alternativ möglich gewesen wäre oder welche Spielarten sich ihm in Zukunft bieten. Und: wie sich sein Produkt möglicherweise mit dem Know-how aller Beteiligten verbessern ließe. Gerade wenn es um die Kombination von Digital- und Offsetdruck geht oder der Wunsch nach crossmedialen Kampagnen im



Der Netzwerk-Gedanke scheint dem Drucker eher fernzuliegen.

Raum steht, hätte der Kunde mit einem solchen Netzwerk einen ganzen Pool kompetenter Firmen im Zugriff. Die Dienstleister hingegen können diese geballte Kompetenz zum Beispiel mit einem gemeinsamen Namen perfekt vermarkten. Wichtigste Voraussetzung für ein funktionierendes Netzwerk allerdings ist, das machen die sechs Bind-Net-Firmen deutlich, großes Vertrauen untereinander und die Bereitschaft, sich gegenseitig in die Karten schauen zu lassen. „Wir haben uns quasi voreinander ausgezogen“, sagen die Bind-Net-Leute. Und genau hier liegt momentan wohl noch die größte Hürde.



Herzlich, Ihre

Martina Reinhardt

➔ Ihre Meinung: m.reinhardt@print.de

Buchbindereien wollen mit Netzwerk „Bind-Net“ gemeinsam am Markt agieren

KOOPERATIONEN ■ Nachdem sich im vergangenen Jahr der Verband deutscher Buchbindereien für Verlag und Industrie (VDB) aufgelöst hat, haben sich sechs Buchbinderbetriebe zu einem Netzwerk zusammengeschlossen. Unter dem Namen „Bind-Net. Das Netz innovativer Buchbinder“ wollen die Unternehmen ihre Kompetenzen bündeln, in der Ausbildung kooperieren und generell eine neue Art der Zusammenarbeit etablieren.

■ „Wir sitzen nur durch Zufall am Ende der Prozesskette“, sagt Christoph Bückers, Geschäftsführender Gesellschafter der Industriellen Buchbinderei Bückers GmbH, über sich und seine Buchbinderkollegen. „Das heißt aber nicht, dass wir in der Bedeutung des Prozesses ganz hinten stehen“. Allerdings bestehe eines der Hauptprobleme der Buchbinder darin, dass mit ihnen immer erst am Schluss gesprochen würde – häufig zu spät, um

(Kirchheim bei München), die Gwizdalski GmbH und die Industrielle Buchbinderei Bückers GmbH (beide Anzing). Das Spektrum der sechs Firmen reicht vom Falzen (auch Kleinstfalzungen) und Sammelheften über die Klebebindung, die Produktion aufwändiger Soft- und Hardcover – oft mit Sonderausstattungen – bis hin zur Kalenderfertigung mit Wire-O. Alle Unternehmen sind auf die nicht alltäglichen Aufgabenstellungen spezialisiert.

MITARBEITER QUALIFIZIEREN. Ein weiterer Aspekt des Netzwerks ist die gegenseitige Unterstützung bei der Ausbildung. Auszubildende können via Bind-Net eine gewisse Zeit in den Kollegenbetrieben hospitieren und so ihr eigenes Spektrum erweitern sowie die Arbeitsweisen des „Heimatbetriebs“ in den „Gastbetrieben“ vorstellen.

Man ist sich einig, dass es wichtig ist, eine neue Qualität an Mitarbeitern auszubilden. „Der Markt wird künftig anders funktionieren“, meint Ulrike Vettermann. Auf Seiten der Druckereien entstehen schon jetzt immer größere Einheiten – teilweise ebenfalls als Netzwerke. Aufgrund des immer schnelllebigeren Geschäfts wachsen auch Druck und Weiterverarbeitung immer enger zusammen. Und genau hier will sich Bind-Net als Partner positionieren – mit Mitarbeitern, die gelernt haben, auch über den eigenen Tellerrand zu schauen und in der Lage sind, auch ungewöhnliche Lösungsansätze zu finden.

ZUKUNFTSTHEMEN. Natürlich soll sich das Netzwerk vom jetzigen Status aus auch weiterentwickeln. Eines der wichtigsten Themen werde die Weiterverarbeitung digital gedruckter Produkte sein. Auch ökologische Themen könnten gemeinsam angegangen werden.

Möglicherweise ließen sich auch mittelfristig im Einkauf Synergien nutzen, „soweit sind wir im Augenblick aber noch nicht“, sagt Bückers. Vorstellbar wäre beispielsweise der Wechsel zu einem gemeinsamen Stromlieferanten. Schwieriger werde der gemeinsame Materialeinkauf, da doch jedes Unternehmen seine Besonderheiten habe.

Martina Reinhardt

Das Buchbindernetzwerk Bind-Net (v. l.): Gerhard Wittemann (Schiffmann Großbuchbinderei), Rainer Gwizdalski (Gwizdalski), Christoph Bückers (Industrielle Buchbinderei Bückers), Reiner Vettermann, Ulrike Vettermann (beide Buchbinderei Schaumann), Hans-Jörg Spinner (Josef Spinner Großbuchbinderei).



noch wichtige Aspekte für ein rundum gelungenes Produkt einzubringen oder auch nur um den Auftrag effizienter und dadurch möglicherweise kostengünstiger abwickeln zu können. Viele Probleme, davon sind Bückers und seine Kollegen überzeugt, ließen sich sehr leicht vermeiden, wenn die Druckweiterverarbeitung früher in den Prozess mit eingebunden würde.

PARTNER FÜR DRUCKEREIEN. Genau das ist eines der Ziele, die das neu gegründete Netzwerk „Bind-Net. Das Netz innovativer Buchbinder“ verfolgt. Bind-Net, das sind derzeit sechs Buchbindereien, die ihre jeweiligen Kompetenzen bündeln und gemeinsam am Markt präsentieren wollen. „Wir wollen unter anderem erreichen, bereits in der Konzeptionsphase eines Projekts eingeladen zu werden“, so Bückers.

Zu den Gründungsmitgliedern zählen die Schiffmann Großbuchbinderei GmbH + Co. KG (Rösrath), die Buchbinderei Schaumann GmbH (Darmstadt), die Josef Spinner Großbuchbinderei GmbH (Ottersweier), die Buchbinderei Vogel GmbH

Die sechs Bind-Net-Mitglieder haben sich vor allem aufgrund ihrer ähnlichen Firmenphilosophien und Geschäftsauffassungen gefunden. „Wir streben eine neue Art der Zusammenarbeit an, bei der auch der partnerschaftliche Umgang noch zählt“, erklärt Christoph Bückers. „Wir wollen den Menschen wieder in den Mittelpunkt stellen.“

„Für uns alle gilt zudem, dass wir keine Angst vor schwierigen Aufgaben haben“, bekräftigt Ulrike Vettermann von der Buchbinderei Schaumann. Bereits jetzt hätten die Unternehmen in der Zusammenarbeit Produkte realisiert, die früher aufwändiger oder gar nicht machbar gewesen wären, die aber dem Kunden einen deutlichen Mehrwert bieten. Bei Bind-Net geht es darum, nicht nur die eigene Kernkompetenz im Blick zu haben, sondern auch die seiner Kollegen und dem Kunden damit das möglichst komplette Spektrum der Druckweiterverarbeitung anbieten zu können. Oft fehle in den Druckereien das buchbinderische Know-how, das Wissen, was alles möglich sei. Daher sei eine der wichtigsten Aufgaben die Beratung der Kunden.

Bind-Net in Zahlen

■ Bind-Net, das sind insgesamt sechs Betriebe, 254 Mitarbeiter, 508 arbeitende Hände, 9 687 Jahre (Gesamalter aller Mitarbeiter), sowie übers Jahr gerechnet 200 Millionen Falzbogen, 26,5 Millionen Sammelheftungen, 43 Millionen Broschüren (klebegebunden, fadengeheftet und fadengesiegelt), acht Millionen Hardcover-Bücher und insgesamt 850 Kunden, die die Leistungen in Anspruch nehmen.

↓ www.bind-net.de