

Dr. Robert Dekena  
Bergisch Gladbach, im März 2015

## Beschaffung von Druckinfrastrukturen – Ohne Analyse und Konzeption keine Vorteile

Vor 15 Jahren habe ich schon einmal einen Artikel über die Beschaffung von Output-Systemen geschrieben. Was hat sich seitdem geändert? Eigentlich nicht so richtig viel. Vernetzte Drucksysteme gab es auch damals schon. Sie sind seitdem multifunktionaler und einfacher in der Handhabung geworden. Sie werden inzwischen mehr und mehr in die Infrastruktur von Anwenderunternehmen integriert. Aber heute wie damals gilt: um die richtige Druckinfrastruktur beschaffen zu können, muss klar sein: wer braucht, wo, welche Funktionalität, um was damit zu machen? Im Jahr 2000 habe ich geschrieben: „Analyse der Vervielfältigungssituation ist das derzeitige Stichwort für die Auswahl und Einführung neuer Vervielfältigungslösungen. Immer noch wissen viele Unternehmen nicht, welche Dokumente wer in welchen Mengen wo im Hause auf Papier produziert. Immer noch liegen für viele Anwender die Dokumentenflüsse im Dunkeln.“<sup>1</sup> So ist es leider in vielen Fällen immer noch. Unternehmen wissen oft wenig über ihre Dokumentenprozesse. Dabei muss vor der Entscheidung über die Neuanschaffung einer Druckinfrastruktur erst einmal die Ausgangssituation eruiert werden. Auf dieser Grundlage gilt es dann Regeln für den zukünftigen Umgang mit den Systemen festzulegen: Wer druckt oder kopiert in Zukunft was wo? Welche Rolle sollen Farbsysteme spielen? Welche Aufträge sollen in einer eventuell vorhandenen Hausdruckerei bearbeitet werden? Wie wird der Zugriff auf die Systeme geregelt und wie wichtig ist die Kostenzuordnung zu den Nutzern? Entsprechende Regeln lassen sich in konkrete Anforderungen umsetzen. Sowohl bei der Analyse als auch bei der Konzeption können heute Software-Werkzeuge (z.B. Audit2Map) wertvolle Unterstützung liefern. Je genauer die zukünftige Infrastruktur und Dokumentenprozesse beschrieben werden, umso besser lassen sich konkrete und vergleichbare Angebote bei potentiellen Lieferanten einholen.

Druckinfrastrukturen selber sind inzwischen durch die vielfältigen Möglichkeiten zur Integration in die Unternehmenssysteme deutlich komplexer geworden. Authentifizierung, Sicherheit, Abrechnung, Management der Systeme und Scannen in die Dokumentenprozesse sind nur einige Stichworte, die Hinweise auf die Komplexität der Fragestellung geben. Fragen rund um die Schnittstellen zu den Unternehmensanwendungen werden anspruchsvoller. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Umweltverträglichkeit, z.B. in Sachen Stromverbrauch oder Staubemission. Damit muss auch die Drucktechnologie neu bedacht werden. Neben den üblichen Lasersystemen spielen Tintentechnologien (Ink, Solid Ink, Gel) eine Rolle und können für die Konzeption berücksichtigt werden.

Während die Öffentliche Verwaltung ab einem bestimmten Auftragswert, der bei Druckinfrastrukturen schnell erreicht wird, an die strengen Beschaffungsrichtlinien der VOL gebunden ist, sind privatwirtschaftliche Unternehmen freier in der Gestaltung ihres Beschaffungsprozesses. Beide Vorgehensweisen haben Vor- und Nachteile. In der Öffentlichen Verwaltung sind die Rahmenbedingungen für die Ausschreibung klar definiert und jeder Beteiligte sollte wissen worauf er sich einlässt. Der Ausschreibungsgegenstand muss eigentlich klar beschrieben sein, der Prozess transparent ablaufen, die Kriterien für die Angebotsbewertung offen gelegt werden. Nachverhandlungen sind nicht oder nur sehr begrenzt möglich. In der Privatwirtschaft ist eine solche Transparenz nicht unbedingt gegeben. Hier entwickelt sich

---

<sup>1</sup> Multifunktionssysteme: Beschaffung und Einsatz. Ohne Analyse geht es nicht.  
(Dekena, Robert. In: BiT - Bürowelt im Trend, H. 2, 2000, S. 12-16)





vieles im Rahmen von direkten Verhandlungen mit potenziellen Lieferanten. Aber auch hier ist es hilfreich, wenn der Ausschreibungsgegenstand, d.h. die zukünftige Output-Infrastruktur und die entsprechenden technischen und vertraglichen Rahmenbedingungen, möglichst vollständig beschrieben ist. Ansonsten werden möglicherweise eher die Lösungen des Bieters mit der besten Marketing-Abteilung oder des redigewandtesten Verkäufers beschafft als diejenigen, die am besten auf die Fragestellungen des Unternehmens passen.

„Am besten“ heißt dabei nicht, dass unbedingt das billigste Angebot zum Zuge kommen muss. Die VOL spricht in diesem Zusammenhang vom wirtschaftlichsten Angebot. Solche Angebote können sowohl von Direktanbietern als auch von Fachhändlern unterbreitet werden. Sinnvoll ist ein Vertragsabschluss auf Augenhöhe. Ein kleines Unternehmen ist für die großen Direktanbieter vielleicht nur eine kleine Nummer. Für einen Fachhändler um die Ecke ist das kleine Unternehmen aber vielleicht ein sehr wichtiger Kunde, der entsprechend hofiert wird. Andererseits kann der lokale Fachhändler möglicherweise die Output-Infrastruktur eines großen Unternehmens ggf. mit Niederlassungen in ganz Deutschland oder darüber hinaus mit seiner ganzen Komplexität nicht bewältigen. Grundsätzliche Aussagen, ob der Direktvertrieb oder der Fachhandel besser als Partner geeignet ist, gibt es nicht. Im Einzelfall gilt es den Partner zu finden, der die spezifischen Anforderungen der beschaffenden Einrichtung am besten erfüllt.

Insgesamt sind Druckinfrastrukturen und damit auch ihre Beschaffung in den letzten Jahren deutlich komplexer geworden. Die grundsätzlichen Anforderungen an den Beschaffungsprozess haben sich aber nicht groß verändert. Bevor eine Infrastruktur neu beschafft werden kann, muss klar sein, was wirklich wo gebraucht wird. Ohne eine Analyse der Ausgangssituation und Konzeption der zukünftigen Vervielfältigung, lassen sich keine wirtschaftlichen Lösungen erreichen und die Potenziale der Systeme nicht ausspielen. Durch den reinen Ersatz einer vorhandenen – möglicherweise über die Jahre zum Wildwuchs gewachsenen – Ausstattung, werden veränderte Rahmenbedingungen im Unternehmen und die Möglichkeiten neuer Lösungen vernachlässigt. So können moderne Systeme ihre Vorteile nicht ausspielen.

---

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Robert Dekena  
DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung  
Ferdinandstr. 30b  
51469 Bergisch Gladbach

Tel.: 02202 239838  
Internet: [www.dokulog.de](http://www.dokulog.de)  
Mail: [info@dokulog.de](mailto:info@dokulog.de)

