

## Druckerei-Konzept

Die Druckerei hat sich bisher primär um die Versorgung der Verfassten Studierendenschaft und der Hochschulgruppen am KIT gekümmert. Seit der Abschaffung des Kalend\*ASTA und dem Druck des Ventils bei Online-Druckereien ist die SSV-Druckerei nicht mehr wirtschaftlich. Die Druckerei führt somit zwar wesentlich weniger Großaufträge durch, ist aber für Klein- und kurzfristige Aufträge umso wichtiger geworden. Darüber kann sich diese aber langfristig nicht finanzieren.

### Ziele

1. Wirtschaftlichkeit wiederherstellen ( $E \geq A$ )
2. Druckerei auch Einzelstudierenden zugänglich machen
3. Bindemöglichkeit schaffen
4. Besseren Zugang schaffen
5. Bekanntheit in der Studierendenschaft erhalten
6. Wettbewerbsfähig sein
7. Kostengünstig sein / günstige Preise haben

### Maßnahmen

1. Wirtschaftlichkeit wiederherstellen ( $E \geq A$ )
  - Die Wirtschaftlichkeit wird durch das neue Konzept wiederhergestellt. Insbesondere durch einen monatlichen Finanzplan und entsprechender Überwachung soll kurzfristig gegengesteuert werden. Mit einem Ziel von 12 Monaten müssen die monatlichen Einnahmen die entsprechenden Ausgaben decken. Andernfalls sollte überlegt werden, die Druckerei zu schließen und die Maschinen in die Verfasste Studierendenschaft zu übergeben.
2. Druckerei auch Einzelstudierenden zugänglich machen
  - Aktuell ist das Angebot der Druckerei nur unzureichend bekannt, da man sich auf VS-Organe und HSG spezialisiert hat. Einzelstudierende können zwar auch drucken, kennen das Angebot aber so gut wie gar nicht.
3. Bindemöglichkeit schaffen
  - Eine der wesentlichen Bedürfnisse der Einzelstudierenden ist das Binden von Skripten, Seminar- und Abschlussarbeiten. Dieses Angebot wird bisher auch nicht vom RZ befriedigt.
  - Für Ringbindungen können wir die Maschinen kostenlos zur Verfügung stellen. Lediglich das Einzelmaterial verkaufen wir (könnte man aber auch selbst mitbringen).
  - Klebebindungen könnten wir in Standardausführungen mit den gängigsten Materialien ausführen. Mit Druck könnten wir wesentlich günstiger sein, als andere Anbieter auf dem Markt.
  - Speziellere Kundenwünsche würden wir die Aufträge an andere Anbieter weiterleiten. Entweder vor Ort oder an Online-Druckereien. Durch die Partnerschaft erhalten wir einen Rabatt, sodass wir dem Endkunden den gleichen Preis anbieten können und unseren Erlös über den Rabatt beziehen.
4. Besseren Zugang schaffen
  - Bisher gibt es für die Druckerei Sprechzeiten. Dies wollen wir durch feste Öffnungszeiten in der Druckerei abändern. Neben klaren Öffnungszeiten gibt es auch eine entsprechende Präsenz vor Ort. Durch die Möglichkeit des „Ladengeschäfts“ wird die Seriosität erhöht (keine versteckte Produktion mehr) und die Wahrnehmung innerhalb der Studierendenschaft
5. Bekanntheit in der Studierendenschaft erhalten
  - Eine wesentliche Konzeptänderung stellt die Außenwirkung dar. Die Druckerei soll von außen gekennzeichnet werden und klare, verständliche Preisliste veröffentlichen – sowohl online als auch offline. Sobald die Einrichtung steht, sollte das Angebot über den Studierendenverteiler einmalig beworben werden.

## 6. Wettbewerbsfähig sein

- Ein wesentliches Defizit in der Druckerei sind derzeit die Maschinen, die Personalfluktuaton und die Rechnungsstellung
- Die Maschinen sollten soweit möglich auf moderne vollautomatisierte Geräte umgestellt werden, bei denen ein leicht kalkulierbarer Klickpreis anfällt. Für diesen Klickpreis erhält man ebenfalls eine Full-Service-Wartungsleistung, sodass ein Maschinenausfall die Druckerei nicht gleich um Wochen lahmlegt. Die Anzahl der Kopiermaschinen sollte mindestens zwei Betragen (ggf. s/w und Farbe), um dem Warteschlangenproblem (stochastische Kundenstrom) entgegen zu wirken. Außerdem laufen die Maschinen fast vollautomatisch, sodass von einem Mitarbeiter auch mehrere Geräte gleichzeitig bedient werden können. D.h. da langfristig die Personalkosten teurer sind, als die Maschinenkosten, können durch den Betrieb mehrerer Maschinen Kosten eingespart werden.
- Durch den Einsatz moderner Maschinen sind diese weniger Fehleranfällig. Außerdem ist die Bedienung wesentlich einfacher, sodass die Einarbeitungszeit immens verringert wird. Dadurch wird auch dem Problem entgegen gewirkt, dass bestimmte Maschinen nur von wenigen Einzelpersonen bedient werden können.
- Durch vordefinierte Preisliste erfolgt die Abrechnung von Druckaufträgen sofort gegen Bares/EC-Karte oder mithilfe der KIT-Card. Für HSG und VS-/KIT-Organisationen wird es weiterhin die Rechnungsstellung geben. Diese kann sofort mit Auftrag erstellt werden, womit eine sofortige Fakturierung erfolgen kann.

## 7. Kostengünstig sein / günstige Preise haben

- Die „neue“ Druckerei hat das Ziel am günstigsten zu sein und fast alle Aufträge abwickeln zu wollen. Dies geschieht durch die geschickte Kombination von Eigenleistung und Fremdleistung.
- Alles was unser Partner (Groß- und Sonderaufträge) bei gleicher Qualität günstiger produzieren kann, als wir, wird dort in Auftrag gegeben. Durch entsprechende Rahmenverträge erhalten wir einen Rabatt / Provision / Rückvergütung, sodass wir somit Zusatzeinnahmen erzielen durch Aufträge, die wir sonst nicht bearbeiten würden.
- Der Vorteil für unsere Kunden liegt darin, dass sie mit allen Aufträgen zu uns kommen können und Gewissheit haben, dass wir entweder günstiger als die Online-Druckerei sind oder maximal so teuer.
- Für externe Kunden wird ein pauschaler Aufschlag erfolgen.

## Investition

Zur Umsetzung des Konzeptes ist die Anschaffung von neuen Maschinen und passendes Material notwendig. Diese lassen sich stufenweise erwerben. Darüber hinaus besteht während der Umstrukturierung ein erhöhter Personalbedarf. Die Investitionen für die kommenden 12 Monate betragen etwa:

- Sachmittel kurzfristig: Um das entsprechende Angebot zu erzeugen und die Basisleistung zur Verfügung zu stellen
  - Neue Kopiermaschinen, je s/w und farbig
  - Klebe-Bindemaschine
  - Registrierkasse
  - Materialien
- Personalmittel
  - Zusätzliche Leitung nebst Druckereibeauftragten (30h/Monat)
  - Personal für fixe Öffnungszeiten (60h/Monat)