

35 Jahre DCT

Das Lebenswerk
von Peter Pratsch



MIT DRUCK UMGEHEN LERNEN

Es sind mehrere Geschichten in einer. Die von Aufstieg und Fall. Die vom Leben eines Autodidakten. Die vom Einmannunternehmer zum Mittelständler. Die vom Grünschnabel zum Mann. Die Geschichte der Druckerei DCT aus Coburg ist die Geschichte von Peter Pratsch.

35 Jahre lang leben beide jetzt Seite an Seite.

Versuch einer Kurzgeschichte.

Vorwort oder Auf sich gestellt

Was treibt einen jungen Menschen an, sich selbständig zu machen? Einen jungen Menschen, der gerade in Regensburg Abi gemacht hat, sich dann in Coburg zum Studieren im Klassiker Betriebswirtschaftslehre einschreibt, sich aber, und so wird schon klar, dass ein klassischer Lebensweg wohl kaum begangen wird, auf dem Campus kaum blicken lassen kann, weil er anderes zu tun hat, weil er selbst etwas auf die Beine stellen und dabei keine Zeit verlieren möchte, verlieren darf, die nämlich hat er nicht, früh wird er Vater, muss nebenher Geld verdienen, neben Kinderwagen, Vorlesungen und Seminaren, da aber weiß er noch nicht, dass er an diesem 1. Oktober 1983 den Grundstein eines großen nordbayerischen Druckunternehmens legt, das sein ganzes Leben prägt.

Kapitel 1 oder Lehrjahre

In Coburg nämlich gibt es damals keinen Copyshop. Trotz Hochschule, trotz Studenten, trotz Professoren. Bedarf also ist da. Und so eröffnet Peter Pratsch in der Ketschengasse 45 in Coburg seinen ersten Laden. Ein Einmann- und Fünfkopierer-Betrieb. Alles einfach, nur schwarz-weiß. Analoge Zeiten.

Er stellt den ersten Mitarbeiter an, kauft eine erste kleine Druckmaschine, erweitert seinen Laden in Richtung Salvatorgasse, stellt mehr Leute an, die Kopierer laufen auf Hochtouren. „Aber von wegen nebenbei, ich war zehn bis 14 Stunden im Copy-Shop, jeden Tag“, erinnert er sich. „Und keine einzige Stunde an der Hochschule.“ Das beste BWL-Studium ist der eigene Laden.

Kapitel 2 oder Tellerwäscher

Peter Pratsch lernt in dieser Zeit nicht nur mit Personal, Einkauf, Verkauf, Planung und Controlling umzugehen, auch mit Druck, und vor allem mit Drucktechnik. „Ich habe mich einmal nachts bis früh um vier Uhr an eine Druckmaschine gestellt, mit ihr gearbeitet, die Anleitung in der einen Hand, dann hatte ich verstanden.“

Die Zeichen stehen auf Wachstum. In der Ketschengasse wird es zu eng. Der Copyshop bleibt im Stadtzentrum, wandert aber an den Ernstplatz. Und am Rande der Stadt, in Scheuerfeld, kauft und baut Pratsch Gebäude, um Platz für Druckmaschinen zu schaffen. Die Branche boomt, DCT wächst mit, Jahr für Jahr, vom Familienbetrieb zum gestandenen Mittelständler mit 120 Mitarbeitern, verdient Geld, viel Geld. „Wenn man selbst so etwas schafft, macht einen das schon stolz“.

Kapitel 3 oder Lebenskrise

Eigentlich habe er am Höhepunkt 2011 die Firma verkaufen wollen. „Aber man kriegt ja nie genug“, räumt er ein. Und bisher kannte Peter Pratsch ja auch nur eine Richtung: nach oben. Immer war es aufwärts gegangen, über 25 Jahre, nie abwärts. Bis jetzt. DCT steigt ins Online-Geschäft ein, druckt anonym für große online-Portale, baut einen eigenen Online-Shop auf, zunächst scheint auch das zu funktionieren. DCT wird zum Industriebetrieb, digitalisiert, automatisiert, die Maschinen laufen auf Hochtouren, Tag und Nacht.

Doch die Krise nimmt ihren Anfang: Immer mehr Druckereien strömen auf den neuen Markt, die Konkurrenz wächst, die Preise fallen, irgendwann bleibt kaum mehr etwas übrig, zu wenig Aufträge, ein großer Kunde bricht weg, Pratsch reagiert, doch der Abschwung ist nicht aufzuhalten. „Das hat uns beinahe das Leben gekostet“. Man verkauft eine Halle, entlässt 50 Mitarbeiter. Hinter vorgehaltener Hand wird von Insolvenz gesprochen, Coburg tuschelt über dct, „die Leute zeigen auf einen zeigen und sagen, sie hätten es schon immer gewusst. Das hat schon genagt, und das nagt auch immer noch.“

Kapitel 4 oder Überleben

Er hat sie auch vernachlässigt, seine treuen Kunden, die mit ihm gewachsen sind viele Jahre und Jahrzehnte lang. „Wir wollten nur noch schneller werden, effizienter, mehr Geld verdienen, es ging nur noch um Masse, da haben viele Stammkunden nicht mehr dazu gepasst, die viel Beratung brauchen“, räumt er ein. Eine schmerzhaftes Erkenntnis. Genau in diesen Kunden nämlich sieht er jetzt wieder die Zukunft: Es geht um Wertigkeit, um Kreativität, um Beratung. Es geht darum, Vertrauen herzustellen, es geht darum, wieder über hohe Qualität zu reden. Es geht um Projekte wie für große Schauspielhäuser in der Republik, in Hamburg oder Berlin und deren Spielpläne, es geht um personalisierte Mailings, Broschüren, Veredelungen. Peter Pratsch möchte das Unternehmen wieder in ruhige Fahrbahnen steuern, möchte wieder ruhig schlafen können, möchte allen Verpflichtungen für seine Mitarbeiter gerecht werden, um dct dann seinem Sohn zu übergeben, der heute schon Prokurist ist. „Es war schon eine Minute vor 12, aber wir sind guter Dinge, dass wir gelernt haben: Es geht nicht immer nur aufwärts.“

Nachwort oder Da geht noch was

Pratsch ist eigentlich zu jung, um schon über ein „Altersstudium“ zu sprechen, tut es aber doch: Architektur würde ihn interessieren, das Entwerfen mache ihm Spaß, das Kreative.

DCT

Die DCT GmbH ist eine der modernsten mittelständischen Druckereien im süddeutschen Raum. 1983 gegründet, tritt das heute 70-köpfige Team für innovative Drucklösungen und ein Höchstmaß an Qualität in den Spezialbereichen Offset-, Digital- und UV-Druck an. Zum Kundenspektrum des hochmodern ausgestatteten Druckunternehmens gehören Geschäfts- und Industriekunden sowie Agenturen und Privatkunden aus dem In- und Ausland. DCT versteht sich insbesondere als Partner von Designern, Grafikern und Produzenten, die für ihre Auftraggeber auf der Suche nach individuellen Printlösungen in höchster Qualität sind.