

# Kleindruckereien eine Chance

Drucksachen werden zunehmend online geordert – und meistens landen die Bestellungen am anderen Ende des Datennetzes bei einigen wenigen, großen Druckereien, die über die notwendigen Investitionsmittel verfügen. Kleine Betriebe drohen von der Entwicklung abgehängt zu werden. Der Schweizer Branchenverband VSD will gegensteuern. **Von Klaus-Peter Nicolay**

Moderne Publishing-Technologien wie Redaktionssysteme, Lösungen für das Datenbank- und Corporate-Publishing und nicht zuletzt Web-to-Print-Anwendungen sind im Begriff, Teile der bisherigen Prozesse in der Druckindustrie abzulösen und zu automatisieren. Gerade der Aufbau von Web-to-Print-Lösungen, die Druckvorlagenherstellung und die Abwicklung von Printprodukten über das Internet sind daher zurzeit zentrale Managementaufgaben in den Druckereien. Die Komplexität der Materie hinsichtlich der Technik und Businessmodelle sowie die mit Risiken verbundenen hohen Investitionskosten bergen jedoch die Gefahr, dass vor allem kleine und mittlere Druckereibetriebe von dieser Entwicklung abgekoppelt werden.

Um dem entgegen zu wirken und allen Druckbetrieben den Zugang zu dieser Technologie zu ermöglichen, hat der VSD (Verband der Schweizer Druckindustrie) eine Branchenlösung für das Drucksachen-Management entwickelt und gibt mit „net4print.ch“ auch kleineren Firmen die Möglichkeit, mit der Technik Schritt zu halten. Umfangreiche Funktionen und ein hohes Maß an intelligenter Benutzerführung transportieren gegenüber den Druckereikunden zudem eine umfangreiche Technologiekompetenz.

Die Web-to-Print-Lösung „net4print.ch“ konzentriert sich in erster Linie auf die Automatisierung der Beschaffungsprozesse: von der Angebotsabgabe über die Vorlagenherstellung und den Vertrieb bis hin zur Rechnungslegung via Internet. Die Plattform modernisiert die Geschäftsprozesse und hat entscheidenden Einfluss darauf, wie Druckereien kommunizieren und ihre Leistungen erbringen. Die Lösung ermöglicht es

den Betrieben, ihre Geschäfte effizienter abzuwickeln und erschließt den riesigen Markt für Leistungen in E-Commerce, Kooperation, Vertriebsmanagement und Kundenservice.

## Software als Service

Da es sich um eine Mietlösung handelt, entfallen beim Benutzer Investitionen in Software, Systemwartung, Update-Zyklen, Security-Maßnahmen und eigene Server-Infrastrukturen. Der volle Funktionsumfang der Applikation wird in den bestehenden Internetauftritt der Druckerei verlinkt. Kunden können aktiv beziehungsweise interaktiv den Webauftritt der Druckerei nutzen.

Mit der neuen Branchenlösung als „Software as a service“ sind auch kleine und kleinste Betriebe in der Lage, ihren bestehenden und künftigen Kunden ein professionelles Drucksachenmanagement per Internet anzubieten. Laut VSD garantiert die Mietlösung minimale Investitions- und Betriebskosten, sorgt für überschaubare finanzielle Risiken und sichert Druckdienstleistern einen leichten Zugang zu dieser zukunftsorientierten Technologie. ■

## „Plötzlich sind andere Kompetenzen gefragt“

Über die Anforderungen an eine Branchenlösung für das Printmanagement sprach **René Theiler** vom Verband Schweizer Druckindustrie (VSD) mit **Klaus-Peter Nicolay**.

### Die Branchenlösung „net4print.ch“ startete im Herbst 2009. Wie sind bisher die Reaktionen? Wird das Portal angenommen und genutzt?

Die Nachfrage ist sehr gut. Wir haben jede Woche sechs bis acht Termine zur Demonstration des Modells in Druckereibetrieben. Dabei sind die technischen Themen in der Regel schnell besprochen, bei allen Interessenten ist das Geschäftsmodell das große Thema. Sobald das gelöst ist, gehen sowohl Entscheidung als auch

Umsetzung zügig voran. Wir sind mit den bis jetzt realisierten Partnerschaften sehr zufrieden.

#### Wie verläuft das Prozedere konkret?

Web-to-Print hat nicht nur eine technologische, sondern auch eine unternehmerische Komponente. Die Technologie selbst stellt lediglich ein Werkzeug dar. Für die erfolgreiche Einführung einer solchen Dienstleistung in ein Unternehmen sind Marktkenntnisse sowie das Aufzeigen und das Entwickeln von Businessmodellen weitere und wichtige Faktoren. Aus diesem Grund gehören die Strategieberatung und das Coaching durch die VSD Consult AG ebenso zu dieser Branchenlösung dazu wie die Integration der Software und die Schulung des Personals im Druckereibetrieb.

#### Lassen sich mit einer Lösung alle Bedürfnisse der Druckereien abdecken?

Zunächst einmal entspricht der Software-Unterbau der Lösung dem aktuellen Stand der Technik, wird laufend weiterentwickelt und ist bereits in zahlreichen Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung im Einsatz. Die meisten Kundenanforderungen werden mit dieser leistungsfähigen Standardlösung abgedeckt. Eine individuelle Programmierung kommt erst dann zum Einsatz, wenn dies nach ausführlicher Analyse für eine spezifische Anforderung notwendig ist. Dadurch wird sichergestellt, dass spezielle Wünsche kostengünstig und schnell umgesetzt werden.

#### „net4print“ ist eine Mietlösung nach dem Prinzip „Software as a service“. Ist das ein Geschäftsmodell, das Beachtung findet?

Vor allem für Druckereien, die nicht über die notwendige IT-Kompetenz verfügen, ist das Konzept „Software as a service“ ein sehr guter Weg, schnell in das Thema Web-to-Print einzusteigen. „Software as a service“ oder „Cloud Computing“ sind vor allem für Dienstleistungen über das Web attraktive Modelle und werden in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen. Die großen Rechenzentren können die Bereiche Security und Backup vollumfänglich und in einer hohen Professionalität sicherstellen.

Wichtig aus unserer Sicht war dabei aber stets, den kleinen Betrieben eine Chance zu bieten, auch im Bereich des Drucksachen-Managements von den neuen Dienstleistungen zu profitieren. Und das mit einem quasi „Rundum-Wohlfühlangebot“, das sowohl die unternehmerischen Aspekte als auch alle relevanten IT-Kompetenzen abdeckt.

#### Welche Kosten kommen auf einen Betrieb zu, wenn er die Plattform nutzt?

Die Kosten für die Nutzung sind klar gegliedert. Neben den einmaligen Initialkosten (dazu zählen Installation und Schulung), die für VSD-Mitglieder günstiger sind als für Nicht-Mitglieder, fallen dann noch monatliche Betriebskosten an. ▶

## Advertorial



Überzeugen Sie sich selbst! Unter der Domain [www.BestPrint24.de](http://www.BestPrint24.de) hat HIFLEX ein Demo-Portal des Webshops online gestellt.

# HIFLEX Webshop

Powered by Open Source

Mit dem Webshop bietet HIFLEX ein fertiges Web2Print-System an, das auf die speziellen Bedürfnisse des Drucksachenmarktes abgestimmt ist und von den Anwendern im Layout frei gestaltet werden kann. Ein ausgereiftes Backend zieht im Hintergrund die Fäden und verwaltet Kunden, Aufträge und Artikel.

#### Highlights HIFLEX Webshop

- Komfortable Produktmatrix
- Online-Gestalten von Druckvorlagen
- Automatische Datenprüfung
- Warenkorb mit sicheren Bezahlverfahren
- Drupal als Content Management System
- Automatisierung im Backoffice
- Drucken mit Sammelformen
- Kundengewinnung
- Suchmaschinen-Marketing
- Erhöhung der Kundenbindung

Erschließen Sie neue Märkte und realisieren Sie drastische Effizienzsteigerungen bei der Erzeugung von Druckprodukten. Der mehrfach prämierte HIFLEX Webshop unterstützt Sie bei der schnellen, kostengünstigen und qualitätsgesicherten Medienproduktion.

**HIFLEX**  
MIS · JDF · Web2Print  
Business Automation Systems

- Auf der Website „net4print.ch“ sind die Kosten genau aufgeführt. Wichtig ist, dass den Druckereien beim Mietmodell zehn Benutzer-beziehungsweise Kunden-Logins mit unlimitierten Bestellungen und Vorlagen zur Verfügung stehen. Für die gleichzeitige Mehrfachnutzung sind auch Parallel-Logins möglich.

#### **Aus der Zulieferindustrie wurden Stimmen laut, die den VSD aufgrund dieser Branchenlösung als Wettbewerber sehen. Wie stehen Sie dazu?**

Die Ausgangslage ist doch folgende: Wie mit Online-Recherchen klar bewiesen werden kann, werden Drucksachen vermehrt online bestellt, und Web-to-Print-Technologien sind komplex und mit teils enormen Kosten verbunden. Neben den hohen Investitionsrisiken sind aber auch die Komplexität hinsichtlich IT, Markt und Geschäftsmodelle wesentliche Faktoren. Folglich drohen kleine und mittelgroße Druckereien von der Entwicklung abgehängt zu werden. In der Schweiz sind 85 Prozent der



**„Web-to-Print hat nicht nur eine technologische, sondern auch eine unternehmerische Komponente.“**

René Theiler, Sekretär beim Verband Schweizer Druckindustrie

Druckereien Kleinbetriebe – da tut sich eine Scheere auf, bei der das viele Betriebe, speziell im aktuellen wirtschaftlichen Umfeld, weder finanziell noch personell stemmen können. Plötzlich sind ganz andere Sichtweisen und Kompetenzen gefragt. Aber mit einem einzigen Werkzeug allein

kann dieser Markt nicht abgedeckt werden.

Die gleiche wachsende Kluft war zu beobachten, als von Kundengruppen die crossmediale Produktion von Werbemitteln verlangt wurde. Nur die größeren, innovativen Betriebe konnten diesen Ansprüchen gerecht werden, indem sie IT-Kompetenz eingekauft oder selber aufgebaut haben. Kleineren Druckereien bleiben bis heute diese Aufträge verwehrt.

Die Konsequenz: Lösungen statt Werkzeuge bieten. Die Aufgabe: Die Eintrittshürde möglichst tief ansetzen. Das heißt: überschaubare Investitions- und Betriebskosten sowie Hilfe bei der erfolgreichen Erschließung dieses zukunfts-trächtigen Marktes. Zudem möchte der VSD mit der Lösung die Sensibilität und das Interesse an Web-to-Print generell wecken und auch jene Kleinbetriebe ansprechen, die sich das nicht zutrauen. Diesen Betrieben ist ein Branchenverband aus unserer Sicht im Speziellen verpflichtet. „net4print.ch“ hilft diesen Druckereien, ihren Kunden die geforderten Dienstleistungen anzubieten und ohne große Investitionen rasch umzusetzen.

Natürlich entstand mit Systemintegratoren eine gewisse Konkurrenzsituation, die sich in der Praxis jedoch kaum auswirkt. Diese Anbieter haben mit ihren mächtigen Tools vor allem große Kunden außerhalb der grafischen Branche im Fokus, also die Kunden der Druckereibetriebe. Die vergangenen Monate haben deutlich gemacht, dass bei Druckereien ein wachsendes Interesse und Bedürfnis nach einer solchen Branchenlösung besteht. Und das zeigt uns, dass wir die richtigen Antworten gefunden haben. ■

## So profitieren Druckereien von „net4print“

- Die Betriebe reduzieren Kosten durch die Automatisierung der Druckvorlagenerzeugung (dazu gehören das sofortige Erstellen von Drucknutzen, PDF/X-ready-Erzeugung für den Druckprozess, die automatisierte Ausgabe eines Stand- oder Hardcopy-Proofs)
- Die Investitions- und Betriebskosten fallen für die Unternehmen gering aus.
- Aufgrund des hohen Maßes an Standardisierung und Automatisierung kommt es im Betrieb seltener zu Fehlproduktionen.
- Die Druckereien können die Web-to-Print-Lösung in den eigenen Web-Auftritt integrieren.
- Die Betriebe haben die Möglichkeit, das Web-to-Print-Portal in den eigenen Druckerei-Workflow einzubinden.
- Bis zur Produktion kann der Kunde seinen Medieninhalt selbst pflegen. Die druckfertigen Daten werden erst zum letztmöglichen Zeitpunkt an den Dienstleister übergeben. Dadurch kann der Kunde auch Last-Minute-Korrekturen selbst ausführen.
- Der Betrieb hat Einsparungen aufgrund der entfallenden Transportkosten des Zwischenmaterials (Datenträger, Gutbogen zum Druck oder Proofabzüge).
- Die Produktionskontrolle verbessert sich dank Funktionen wie Jobtracking, Softproofing und Online-Korrekturabstimmung.
- Die Lösung erlaubt die genaue Einhaltung des Corporate-Designs der Druckereikunden.
- Schnelle „Internationalisierung“ von Marketingprojekten dank Online-Verfügbarkeit aller Mediendaten.
- Reduzierung der Emissionen und des Verbrauchs von Ressourcen, Einsparungen bei Wegen und Zeit, Kostenreduktion bei gleichzeitiger Entlastung der Umwelt (Logistik).
- Es besteht die Möglichkeit, Schnittstellen in Richtung SAP und ERP-Lösungen zu nutzen.
- Der Betrieb spart Produktions- und Planungszeiten.
- Die Druckerei erweitert ihren Aufgaben- und Kompetenzbereich und wird schließlich von den Kunden auch als Online-Dienstleister wahr genommen.
- Es besteht die Möglichkeit, administrative Prozesse automatisiert einzuleiten.
- Es kommt zu einer Effizienzsteigerung aufgrund der Schnittstellenreduktion in der gesamten Prozesskette.