

EINFACH BESTELLEN, GROSS DRUCKEN

Stiefel Digitalprint präsentiert mit Printdino.de ein ganzheitlich angelegtes Web-to-Print-Konzept.

Von Oliver Flade



Interviewpartner ist Peter Ludwig, Marketingleiter Stiefel Digitalprint

Herr Ludwig, Sie leiten beim Spezialisten für großformatigen Digitaldruck, Stiefel Digitalprint GmbH, den Bereich Marketing und sind für die Konzeption und Umsetzung Ihres neuen Web-to-Print-Portals Printdino verantwortlich, das seit kurzer Zeit unter der Adresse www.printdino.de online ist. Welche Ziele verfolgen Sie mit diesem Schritt?

Mit der Einführung des Printdino wollen wir in erster Linie neue Kernzielgruppen erschließen, aber auch die bestehenden Kundenbindungen vertiefen, weil wir über das Web-to-Print-Portal bestehende Abläufe vereinfachen und somit unser Dienstleistungsportfolio erweitern.

Meinen Sie Privatkunden mit neuen Kernzielgruppen? Ihr Unternehmen hat sich ja bislang Ihrem öffentlichen Auftreten und von Ihrem Produktportfolio her eher als Industriedruckerei dargestellt, die vornehmlich große Aufträge abwickelt. Deutet sich hier ein Strategiewechsel an?

Als Wechsel der Unternehmensstrategie würde ich diesen Schritt nicht bezeichnen, sondern eher als Erweiterung unseres Leistungsportfolios. Wir haben immer

schon auch kleinere Aufträge für Geschäfts- und Privatkunden abgewickelt, allerdings haben wir diesen Aspekt nie so stark in den Vordergrund gestellt, weil sich aufgrund der Struktur unseres bisherigen Workflows die Wirtschaftlichkeit bei geringen Bestellmengen einfach nicht als optimal erwiesen hat. Mit der Einführung des Printdino können wir uns nun noch besser auf unser Kerngeschäft als Industriedruckerei konzentrieren und so, wie angesprochen, die bestehenden Kundenbindungen vertiefen, gleichzeitig aber auch das Marktsegment Privatkunden fokussieren.

Printdino ist damit mehr als eine »Online-Bestellmaske«, sondern eine Art Workflowkonzept. Wie genau stellt sich das dar?

Die Modifikation eines Workflows innerhalb einer Druckerei ist eine komplexe Angelegenheit. Weniger von Seiten der reinen Drucktechnik her, als vielmehr von der reibungslosen Integration verschiedener Softwaremodule wie dem Webshop, dem ERP-System (Enterprise Resource Planning), der Druckdatenbearbeitung sowie der Produktionssteuerung. Wir haben hier eng mit unseren jeweiligen Softwarepartnern zusammengearbeitet und das neue Workflowkonzept auf Basis von SAP B1iSN aufgestellt. Dies hat den Vorteil, dass so Überschneidungen wie sie beispielsweise bei der Kundenanlage oder der Datenverwaltung auftreten können, von vornherein ausgeschlossen werden und zudem durch die Automatisierung der Prozesse die Fehlerquote sowie auch die Produktpreise deutlich reduziert werden können. Darüber hinaus können auf dieser Basis verschie-

dene Kundengruppen über das Printdino-Portal individuell bedient werden und von den Vorteilen profitieren.

Wie stellen sich diese Vorteile für die verschiedenen Kundengruppen konkret dar und wie drückt sich das unter anderem beim Bestellvorgang aus?

Für den Privatkunden, den wir in unserer Konzeption als Onlinekunden bezeichnen, liegen die Vorteile, welche die Automatisierung von Workflows und Produktgenerierung mit sich bringen, vor allem im umfangreichen Produktportfolio – es umfasst Banner, Displays, Fahnen, Werbeschilder, Plakaten und vieles mehr – in der »24-Stunden-7-Tage-die-Woche-Erreichbarkeit« sowie in der Möglichkeit, das gewünschte Produkt den individuellen Bedürfnissen anzupassen. Diese und noch einige Vorteile mehr, greifen selbstverständlich auch bei Bestellungen unserer Businesskunden.

Welche Vorteile hat dies und wie drückt sich der ganzheitlich konzeptionelle Aspekt des Printdinos konkret aus?

Als klassische Industriedruckerei setzt sich unsere Kernzielgruppe natürlich vornehmlich aus Firmenkunden, Werbetechnikern und Agenturen zusammen. Diese Kunden erwarten neben einer sehr guten Druckqualität auch einen hohen Standard an Professionalität bei der Auftragsabwicklung, ein breites Produktportfolio, enorme Flexibilität bei Auswahl des Liefertermins sowie eine individuelle Preisgestaltung. Die Konzeption des Print-

dino-Shops als Online-Bestellmaske mit angeschlossenem Produktkonfigurator, automatisiertem Workflow und ERP-Systemanbindung stellt im Vergleich zu unserer bisherigen Auftragsabwicklung und Kundenbetreuung eine wesentliche Verbesserung dar, die sich für unsere Stammkunden in vielerlei Hinsicht bemerkbar macht. Der Printdino bietet Businesskunden auch die Möglichkeit ihre individuellen Produktkonfigurationen in einem gesonderten Login-Bereich abzulegen, ständig darauf zuzugreifen und jederzeit Einsicht in ihre Bestellhistorie zu haben. Auch werden die individuellen Kundenvereinbarungen in das System eingepflegt und der Auftrag durch unsere Mitarbeiter in der Auftragsbearbeitungsabteilung ständig überwacht, die auch weiterhin als konkrete Ansprechpartner bereitstehen. Im Gesamten betrachtet ist es die Summe dieser Aspekte, die den Printdino als ganzheitlich angelegtes Web-to-Print-Konzept definieren.

Die mit diesem Konzept verbundenen Erleichterungen sind sicher vor allem für Agenturen interessant, die große Aufträge mit unterschiedlichen Positionen verantworten. Besteht darüber hinaus für Interessenten auch die Möglichkeit, Ihr Web-to-Print-Konzept gewissermaßen als Lizenz-Lösung zu nutzen und damit im Web selbst Druckaufträge abzuwickeln?

Ja, das ist möglich. Im Vorfeld der Entwicklung des Printdinos haben wir bei vielen unserer Kunden Informationen darüber eingeholt, ob sie denn an einer Lizenz-Lösung interessiert sind und wie diese denn gestaltet sein sollte. Dabei hat sich gezeigt, dass der Bedarf gerade bei unseren Kunden aus dem Agenturbereich als hoch einzuschätzen ist. Die Idee, einen Onlineshop an die Internetseiten einer Agentur anzuschließen und damit zusätzliche Umsatzmöglichkeiten zu schaffen, wurde sehr positiv aufgenommen.

Wie sieht eine Lizenz-Lösung konkret aus?

Grundsätzlich stehen für Lizenzkunden alle Webportal-Optionen bereit die auch auf www.printdino.de abgebildet sind. Das gilt natürlich auch für die Möglich-

MEMBER

VALUE-DDF-MEMBERSHIP



Value Journal und DigitaldruckForum bieten seit 2010 eine kombinierte Mitgliedschaft mit attraktiven Leistungen an. Werden auch Sie Value/DDF-Member und profitieren Sie vom Leistungsangebot **Europa's größter Community für werthaltige Kommunikation mit Print**. Profitieren Sie von aktuellem Expertenwissen, von Hintergrundinformationen und Innovationen, die im Rahmen der Value/DDF Membership-Aktivitäten vorgestellt werden.

Im Leistungspaket für das Jahr 2011 sind enthalten:

- Alle Ausgaben des Value Journals 2011 (Wert: 49,00 €).
- Reports zu wichtigen Themen mit Analyse-Ergebnissen (Wert: 180,00 €)
- Ein VIP-Ticket für die beiden Value/DDF Congresse am 18. Mai oder 26. September 2011 in Mainz (Wert jeweils: 369,00 €)

Die Mitgliedskosten betragen 249,00 € (zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer).

Value Communication AG
Walpodenstr. 1 | 55116 Mainz
Ihre Ansprechpartnerin: Anne Greiff
Telefon: 06131 2889817
E-Mail: a.greiff@value-communication.com

value
www.value-communication.com



Motive lassen sich auf Printdino selber im Konfigurator gestalten.



Das Kontroll-PDF erhält der Kunde automatisch nach Abschluss seiner Bestellung. Bilder: Stiefel Digitalprint GmbH

STIEFEL DIGITALPRINT

Die Stiefel Digitalprint GmbH mit ihrem Produktionsstandort im bayerischen Lenting zählt mit ihren 26 Druck- und Lackiermaschinen im Bereich des großformatigen Digitaldrucks zu den führenden Dienstleistern auf dem deutschen und österreichischen Markt. Die Druckerei ist in die Stiefel Group Europe, einer international agierenden Unternehmensgruppe mit mehr als 250 Mitarbeitern eingebunden und bewerkstelligt bei einer Produktionsfläche von 4000 m² im Mehrschichtbetrieb etwa 600.000 m² Druckoutput pro Jahr. Die Stiefel Digitalprint GmbH besteht seit zehn Jahren und ist mehrfach ausgezeichnet worden (unter anderem Druck und Medien Award 2007; FESPA Digitalprint Award 2009).

Ansprechpartner:

Peter Ludwig
Marketingleiter Stiefel Digitalprint GmbH
D - 85101 Lenting
Tel.: 08456 924 334
Mail: p.ludwig@stiefel-online.de
www.printdino.de

keit Gutscheincodes über besondere Konditionen anzubieten und einen Newsletter für die Endkunden einzurichten. Das CD (Corporate Design) des Lizenznehmers kann selbstverständlich in das Frontend des Portals eingebunden werden. Das Backend des Printdino und die damit verbundene Integration in den Workflow verbleibt dabei auf unserem Server, das Bezahlssystem hingegen natürlich beim Lizenznehmer.

Stehen einem Lizenznehmer denn neben der Anpassung des CD und der eigenen Preisgestaltung noch weitere Optionen offen, das Shopsystem zu individualisieren?

Auch diesen Aspekt haben wir berücksichtigt. Die Leistungen, die ich gerade grob umrissen habe, bilden das Basispaket, welches bereits ab 5.000 Euro erworben werden kann. Die Ausbaustufe »Professional« eröffnet dem Lizenznehmer zudem die Möglichkeit, weitere Eingriffe in das Template-Design vorzunehmen, die Produktauswahl individuell zu bestimmen und eigene Produkte aus dem Leistungsportfolio der Stiefel Digitalprint GmbH zu definieren. In der Premium-Ausbaustufe steht ihm auch die Option offen, seine eigenen Produkte und Leistungen in das Shopsystem zu integrieren, was vor allem für Druckereien interessant ist oder für Unternehmen und Agenturen, die sich besonders auf die Kundenakquise im Internet konzentrieren.

Gerade diese Ausbaustufen haben aufgrund der komplexen Umsetzung in der Regel ihren Preis. Besteht für Interessenten nicht auch die Möglichkeit in Form eines Mietmodells in dieses Geschäftsfeld »hinein zu schnuppern«?

Wir bieten für alle drei Lizenzvarianten Basic, Professional und Premium die Möglichkeit an, diese über einen SaaS-Vertrag (Software as a Service) mit einer Mindestlaufzeit von zwei Jahren zu mieten. So kostet beispielsweise die Basic-Variante neben einer einmaligen Installationsgebühr von 999 Euro, nur 199 Euro im Monat.

Abschließend möchte ich Sie noch fragen, wie Sie die Zukunft Ihres Web-to-Print-Konzepts sehen und welchen Stellenwert es innerhalb der Unternehmensstrategie der Stiefel Digitalprint GmbH einnimmt?

Printdino ist als ganzheitliches Konzept angelegt, das gerade über den automatisierten Workflow und die Anbindung an unser ERP-System, Einfluss auf weitreichende Teile unseres Auftragsannahme- und Produktionsprozesses nimmt. Auf diese Weise bewirken wir für uns wie auch unsere Businesskunden eine wesentliche Arbeitserleichterung, die großes Einsparungspotential bietet. Bei aller fortschrittlicher Technik bleiben wir aber dennoch für unsere Kunden was wir immer waren: persönlich beratend und auch gerne vor Ort.