

Der direkte Draht zum Kunden



Die Kommunikation mit dem Kunden über das Internet gewinnt eine immer grössere Bedeutung. Doch nicht nur der offene «Internet-Shop» für den Massenmarkt ist gefragt. Viele Medienunternehmen nutzen heute Internet-Portale für die enge Zusammenarbeit mit Kunden. Die Vorteile liegen auf der Hand, auch auf Kundenseite wird dies erkannt und immer stärker genutzt.

Das Druckportal ist in Printplus DRUCK integriert. Drucksachen bestellen, individuell gestalten, Auftragsdaten einsehen oder Waren ab Lager abrufen – die Möglichkeiten sind vielfältig. Für jedes Produkt lassen sich Produktions- oder Excel-Daten mit Sorten und Lieferadressen hochladen. Entscheidend ist, dass die Bestellung des Kunden nicht im Portal endet. Diese wird automatisch in die Kalkulation übernommen und für die Produktion vorbereitet.

Bei Heinevetter & Co. in Bad Schwartau ist bereits die zweite Generation des Druckportals im Einsatz. Geschäftsführer Alfred Heinevetter verspricht sich viel von der neuen Lösung: «Mit dem Druckportal können wir uns Routearbeiten vom Tisch schaffen. Statt teurer Aussendienstbesuche für Standardprodukte greifen unsere Kunden nun auf das Internet zu, informieren sich dort über Aufträge, bestellen Produkte oder überprüfen den aktuellen

Lagerbestand. Die Aufträge laufen kostengünstig direkt in unsere Auftragsverwaltung – für uns ein entscheidendes Kriterium.» Die Rückmeldungen der Kunden sind durchwegs positiv. «Selbst Skeptiker konnten wir schnell für die neue Lösung begeistern. Fürs Erste konzentrieren uns auf Standard- und eingelagerte Produkte. So können sich unsere Kunden schrittweise daran gewöhnen. Demnächst werden wir den integrierten Web-to-Print-Editor von VC Media zur Gestaltung von Drucksachen freischalten.»

Sie haben Interesse am Einsatz des Druckportals? Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne. ■

PRINTPLUS

Software, die begeistert.



Editorial

Neue Anforderungen schnell in funktionale Erweiterungen der Software umzusetzen, das ist eine unserer grossen Herausforderungen. Eine solche Anforderung ist aktuell der Klimaschutz bei der Drucksachenproduktion.

Unsere Partnerschaft mit ClimatePartner folgt einer einfachen Logik – Experten konzentrieren sich auf das, was sie können – der eine auf Klimaschutz, der andere auf Branchensoftware. Mit dem Ergebnis, dass die gemeinsamen Kunden die CO₂-Emissionen von Produktionsprozessen in ihrer Druckerei komfortabel und ohne zusätzlichen Aufwand berechnen können. Die exakte Berechnung erfolgt detailliert mit allen relevanten Informationen in der Kalkulation und wird automatisch auf das Angebot übernommen.

Viele unserer Kunden bieten die klimaneutrale Produktion an, nun mit einem deutlich reduzierten Aufwand bei der Angebotserstellung. Profitieren auch Sie von dieser neuen Funktion.

Freundliche Grüsse

Thomas Forster

Das Cockpit – Transparenz für Entscheider



Nicht immer ist es leicht, ein Unternehmen aus allen Perspektiven zu beleuchten und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Das Printplus Cockpit unterstützt Sie dabei. Das übersichtliche Werkzeug liefert wichtige Unternehmenskennzahlen auf Knopfdruck. Informationen werden gebündelt und grafisch übersichtlich dargestellt. Müssen auch Sie grundlegende Entscheidungen immer kurzfristiger treffen? Beschleunigen Sie Ihre Entscheidungsprozesse mit Informationen aus dem Cockpit.

Grafisch übersichtlich, am Cockpit eines Flugzeugs orientiert, liefert Printplus DRUCK mit dem Cockpit aktuelle Management-Informationen für Druckereien – individuell aufbereitet. Daten aus der Vergangenheit zeigen den aktuellen Stand; Angebote, bestellte Aufträge und die geplante Auslastung zeigen zukünftige Entwicklungen auf.

stellen Sie die einzelnen Grafiken auf Knopfdruck zu einer gesamten Seite zusammen. Eine ausführliche Legende erklärt die einzelnen Werte.

Die Grundlage der im Cockpit dargestellten Daten ist die komplette Printplus-Datenbank mit allen Detailinformationen. Abhängig von Ihren indivi-



Die Auslastung der wichtigsten Kostenstellen im Blick.

Das Cockpit ist browserbasiert und damit auf allen Arbeitsplätzen im Unternehmen einsetzbar. Die Benutzerberechtigungen sorgen dafür, dass vertrauliche Informationen vertraulich bleiben und nur berechtigten Anwendern angezeigt werden.

Wichtige Kennzahlen des Unternehmens werden grafisch dargestellt – übersichtlich als Tachometer und Kuchen- oder detailliert als Balkendiagramm. Zusätzlich sind alle Zahlen als Tabelle verfügbar. Abhängig vom Informationsbedarf der Anwender

duellen Einstellungen berechnen komplexe SQL-Befehle jeweils in der Nacht alle benötigten Daten. Damit ist sichergestellt, dass grosse Datenbankabfragen nicht während der Stosszeiten untertags ausgeführt werden.

Umsatzziele immer im Blick

Der aktuelle Umsatz, vor allem im Vergleich zum Vorjahr oder Budget, ist eine der wichtigsten Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung. Das Cockpit



Verkaufscontrolling mit klaren Fakten.

liefert Ihnen aber nicht nur Vergangenheitsdaten, es zeigt die Umsätze und zusätzlich die Werte der laufenden Aufträge und Angebote. Damit erkennen Sie Zielabweichungen sofort und erhalten einen Überblick über die nächsten Monate. Detaillierte Informationen pro Monat, aber durch die Filterung auch für einzelne Verkäufer, Produktgruppen oder Unternehmensbereiche sind verfügbar.

Vertriebssteuerung einfach gemacht

Der Vertrieb über den Aussendienst ist zeitintensiv und damit kostspielig. Umso entscheidender ist ein zielgerichteter Vertrieb. Strukturieren Sie Ihre Kunden in Kundengruppen, zum Beispiel nach Umsatz oder interessanten Neukunden-Segmenten. Gewichten Sie Vertriebsaktivitäten nach Wichtigkeit. Das Cockpit stellt die Vertriebsaktivitäten für jede Kundengruppe kompakt dar. Damit sehen Sie auf einen Blick, welcher Anteil an Aktivitäten für welche Kundengruppe aufgewendet wird. Überprüfen Sie so, ob Ihre Strategie richtig umgesetzt wird, ob zum Beispiel genügend Energie für die Gewinnung von neuen Kunden aufgewendet wird.

Erfolg messbar machen

Der Umsatz alleine reicht als Kenngrösse für die Unternehmenssteuerung nicht aus. Entscheidend

für die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens ist das erzielte Ergebnis oder der Rohertrag. Damit diese Kennzahlen aber nicht erst beim Abschluss der Finanzbuchhaltung verfügbar sind, stellt das Cockpit diese Werte anhand der erfassten Kosten und Leistungen sowie der abgerechneten Aufträge aktuell dar. Je nach individueller Einstellung werden einzelne Werte wie Einzelkosten (Material und Fremdleistung), Zuschläge und die Betriebsleistung angezeigt. Alternativ dazu kann das Ergebnis oder der Rohertrag angezeigt werden. Immer verfügbar ist der Vergleich zum Vorjahr oder zwischen den Unternehmensbereichen, Kundengruppen, etc.

Preisniveau zeigt das zukünftige Ergebnis

Die unter Druck befindlichen Preise für Drucksachen sind ein oft heiss diskutiertes Thema. Doch wissen Sie genau, über alle Angebote hinweg, auf welchem Preisniveau Sie aktuell liegen? Das Cockpit beantwortet Ihnen diese Frage schnell und zuverlässig. Es zeigt sowohl das durchschnittliche Preisniveau als auch die Minimal- und Maximalwerte an. Auf der Basis aller Angebote im definierten Zeitraum berechnet das Cockpit die Differenz zwischen den kalkulierten Kosten und dem Angebotspreis. Für zeitnahe Entscheidungen wählen Sie das laufende Jahr beziehungsweise die letzten 12 Wochen oder 12 Tage. Sie erhalten

damit eine verlässliche Vorschau über die Entwicklung der Ergebnisse in den nächsten Monaten.

Angebote und Aufträge im Vergleich

Nicht nur Umsatz- oder Ergebniszahlen sind für strategische Entscheidungen wichtig. Wie verändert sich der durchschnittliche Auftrags- oder Angebotswert? Wie hoch ist die Anzahl der Angebote, die für die Gewinnung eines Auftrags erstellt werden müssen? Für solche und ähnliche Fragen liefert Ihnen das Cockpit konkrete Fakten. Detailliert pro Monat und jeweils im Vergleich zum Vorjahr.


Kontrolle der Auslastung mit Blick in die Zukunft

Der geplante Beschäftigungs- und Nutzungsgrad einer Kostenstelle ist eine der Grundlagen für die Berechnung der Stundensätze. Damit ist die optimale Auslastung der vorhandenen Produktionskapazitäten entscheidend für den Erfolg. Eine permanente Überwachung der Auslastung ist daher eine wichtige Funktion im Cockpit. Auf einen Blick informieren Sie sich auf dem Tacho über die aktuelle Auslastung einzelner Kostenstellen oder Kostenstellengruppen. Das Cockpit zeigt Ihnen die Abweichung gegenüber Budget oder Vorjahr an, wie gewünscht in Stunden oder als prozentuelle Abweichung. Im detaillierten Balkendiagramm kontrollieren Sie die einzelnen Monatswerte. Mit den geplanten Fertigungszeiten aus der Produktionsplanung werfen Sie einen Blick in die Zukunft.

Auch bei der Entwicklung des Cockpits binden wir Kunden mit einer ERFA-Gruppe in die Entwicklung ein. Erfahrungen und Anforderungen dieser Kunden wurden bei der Programmierung berücksichtigt. Aktuell ist das Cockpit bei ersten Kunden im Test und wird in den nächsten Monaten für den allgemeinen Einsatz freigegeben.

Nicht nur für Management und Controlling ist das Cockpit ein wichtiges Werkzeug. Richtig zusammengestellt hilft es jedem Mitarbeiter sich über für ihn wichtige Daten schnell und kompakt zu informieren. Das Cockpit ist damit wichtige Informationsdrehscheibe für das ganze Unternehmen. ■

Drei Länder in drei Tagen – Kundentage begeistern Anwender

 Über 200 Kunden folgten unserer Einladung zu regionalen Kundentagen in Zürich, Frankfurt und Salzburg. Vom 12. bis 14. Mai informierten sich Anwender über neue Entwicklungen, nutzten die Gelegenheit für den Erfahrungsaustausch untereinander sowie mit den Experten von Printplus und feierten mit Printplus das 25-jährige Firmenjubiläum. Zum Kundentag befragt, erhielten wir viele positive Rückmeldungen.



**Uwe Beyerlein,
KonradinHeckel**

«Einfach mal ohne Termindruck über Neuigkeiten zu informieren finde ich sehr gut. Und das nicht nur digital, sondern persönlich mit einer Live-Präsentation. Die Plantafel wird für uns sicherlich interessant werden, gerade auch bedingt durch die zwei Standorte. Der Tag hat sich auf jeden Fall gelohnt.»



**Wolfgang Ley,
MediaCologne
Kommunikations-
medien**

«Ich freue mich auf die neue grafische Druckbogendarstellung. Bei Sorten kann man nun beispielsweise direkt erkennen, welche Sorte auf welchem Druckbogen ist. Das ist neu hervorragend gelöst und wird bei uns auf jeden Fall sofort aktiviert.»



**Stephan Vierhaus,
Druckhaus Becker**

«Ich finde es gut, dass so ein Kundentag stattfindet. Für mich ist es wichtig sicherzustellen, dass wir immer aktuell informiert sind. Deshalb hat es sich auf alle Fälle gelohnt hierher zu kommen. Auch die Gespräche mit Kollegen waren sehr interessant.» ■



**Christian Klein,
E&B Engelhardt
und Bauer**

«Klimaneutrales Drucken ist bei uns im Haus ein sehr grosses Thema. Die auf dem Kundentag vorgestellte Integration der CO₂-Berechnung in der Kalkulation ist für uns natürlich ein weiterer Fortschritt. Der Kundentag ist eine gute Möglichkeit, um über diese und weitere Neuerungen zu informieren.»



**Martin Kreymborg,
Sommer
Corporate Media-
Elanders**

«Positiv und wichtig ist für mich, dass wir frühzeitig über Neuerungen informiert werden. Als Projektleiter stehe ich auch immer in der Diskussion mit meinen Kollegen über Funktionen der Branchensoftware. Jetzt weiss ich was kommen wird und kann sagen: Das fehlt uns zwar heute noch, aber morgen haben wir es dann.»

Neues zum Schluss

+++ **Neue Kunden:** Wahl-Druck (Aalen), Effingerhof (Brugg) +++ **Printplus DRUCK:** Version 6.11 verfügbar, Frachtkosten für verschiedene Adressen und Lieferarten direkt im Kalkulationsassistenten erfassen, CO₂-Berechnung für den ClimatePartner Druckprozess direkt in Kalkulation integriert +++ **Printplus VERLAG:** ab Version 6.00 alle Reports der Inse-
rateverwaltung im neuen Design +++ Christoph Dörig verstärkt seit April das Team Vertrieb und Beratung Printplus VERLAG, Lukas Wabnig seit Juni das Team Software-Entwicklung +++

