

Online-Shop fürs B2-Format

GESCHÄFTSMODELLE ■ B2-Bogenformat, eine dem Offset als überlegen geltende Digitaldruckqualität und Bestellmöglichkeit rund um die Uhr: mit ihrem offenen B2B-Portal digitaldruck-bogen.de hat die Wegner GmbH ein Alleinstellungsmerkmal im Markt etabliert. Ein schlüsselfertiger Obility-Online-Shop ermöglichte den Einstieg in das neue Geschäft und lässt zugleich alle Optionen für einen späteren Ausbau zur umfassenden Enterprise-Lösung offen.

■ „Man muss solche Projekte einfach anfangen und dann sehen, wie sie sich entwickeln“, ist Henning Rose überzeugt. „Umsatzunterstützung“ nennt der Geschäftsführer zurückhaltend das Ziel des im Frühjahr 2016 live gegangenen offenen B2B-Portals, mit dem die Wegner GmbH aus Stuhr südlich von Bremen Druckereien in ganz Deutschland ansprechen will. Ob die Kollegen das Angebot annehmen, entscheidet letztlich über den Erfolg des neuen Online-Shops.

IM GRUNDE NUR EIN PRODUKT. Und dieses Angebot hat Wegner bewusst schlank gehalten: Bestellt werden können auf der Webseite, die auf einem Obility-Internet-Print-Shop und damit auf einem „schlüsselfertigen“ Standard-Online-Shop basiert, ausschließlich Druckbogen im B2-Format – hergestellt ab Auflage 25 mit einem Highend-Digitaldrucksystem. Hinzu kommen einige, wenige Optionen. So können die Kunden zwischen sechs unterschiedlichen Substraten mit Flächen gewichten von 115 bis 350 g/m² wählen. Macht insgesamt etwa 30 verschiedene Bedruckstoffe.

Weitere Optionen sind der ein- oder beidseitige Druck sowie die Auswahl, ob die Bogen nach der aktuellen ISO 12647-2 oder im von Wegner entwickelten, erweiterten „WEGMaxGamut-Farbraum“ produziert und ob Andrucke vorab geliefert werden sollen. Pro Job können die Kunden bis zu 20 verschiedene Druckmotive bzw. ausgeschossene Formen hochladen. Die gedruckten Bogen bekommen sie wahlweise sortiert oder unsortiert geliefert. Ansonsten gibt es noch je eine Unterseite mit Antworten auf typische Kundenfragen und Informationen zum Service. Das ist alles.

WENIGE KLICKS BIS ZUM DATEN-UPLOAD.

„Gerade auch weniger internetversierte Besteller müssen schnell und einfach zum Ziel kommen und ihre Druckdaten hochladen können“, erklärt Rose. „Was die Besteller aber auf die Bogen packen, spielt für uns keine Rolle. Egal, ob es sich um Kalenderblätter, ausgeschossene Formen für Broschüren, Verpackungen oder andere Druckerzeugnisse handelt. In aller Regel werden die Bogen bei uns ja weder geschnitten noch verarbeitet.“

Was aber ist, wenn Kunden zusätzliche Optionen wie Lack oder eine spezielle Weiterverarbeitung in Auftrag geben wollen? „Dann können sie uns wahlweise über das Kontaktformular der Webseite oder die Telefonnummer ansprechen“, so Rose. Wie im „normalen“ Tagesgeschäft.

Ein weiterer Vorteil für die Besteller: Dank der im Shop hinterlegten Preisinformationen können sie mit wenigen Klicks die Kosten ihrer Aufträge ermitteln. Und das auch mit Smartphones,



Nachdem das digitaldruck-bogen.de-Portal erst vor wenigen Wochen an den Start gegangen ist, beschäftigen sich Henning Rose (links) und Frank Siegel (Obility) bereits mit Ideen für weitere Online-Aktivitäten.

Tablets und Co. – ist der Online-Shop doch responsive. Mit anderen Worten: Die Seiten und Informationen des Portals werden auf den Displays mobiler Endgeräte angepasst dargestellt, sodass von überall, wo ein Mobilfunknetz verfügbar ist, auf den Shop zugegriffen und die Kosten der Aufträge kalkuliert werden kann. Rose: „Manche Kun-

den schauen auf unserem Portal, zu welchen Preisen sie ihren Kunden Drucke anbieten können, die sie später bei uns produzieren lassen.“

Ein wichtiger Faktor ist für Rose auch das Design. Die Gestaltung müsse modern, ansprechend und übersichtlich sein. Die Obility-Plattform biete hier zahlreiche Möglichkeiten. Zudem lasse sich der Shop mit minimalem Aufwand anpassen.“



Das Design des Portals ist responsive, d.h. alle Informationen werden auf die Displays der mobilen Endgeräte angepasst dargestellt.

DIE ZUKUNFT IM BLICK. Gleichzeitig bildet der Obility-Internet-Print-Shop die komplette Funktionalität ab, die Wegner für das Online-Geschäft braucht – angefangen beim Konfigurieren der Produkte über die Preiskalkulation bis hin zum Hochladen der Druckdaten und zum Einbinden der Kunden in den Informationsfluss zum Auftragsstatus. So werden die Bestell- und Versandbestätigungen, die Lieferscheine sowie die Rechnungen automatisch erstellt und verschickt.

Die Inbetriebnahme des Shops hätte kaum einfacher sein können, meint Rose. „Nach einem kurzen Training und dem Freischalten der cloud-basierten Software im Internet haben wir ein paar Stammdaten eingepflegt und die Oberfläche gestaltet. Danach konnten wir an den Start gehen.“ Das Anlegen eigener Produkte sei anhand der im Shop bereits hinterlegten Beispielprodukte simpel.

Entscheidend ist für Rose auch die Möglichkeit, den Shop später beliebig bis hin zur allumfassenden „Enterprise“-Lösung ausbauen zu können – mit kompletter Steuerung und Automati-

sierung der Prozesse im Backend und der Verknüpfung mit anderen Lösungen. Obility lasse dafür sämtliche Migrationspfade offen, die eventuell bei weiteren B2B-Shops gehen könnten. Doch das sei Zukunftsmusik. Natürlich will der Geschäftsführer die Katze noch nicht aus dem Sack lassen. Erst einmal müsse der digitaldruck-bogen-Shop erfolgreich hochgefahren werden.

„Wenn wir auf diesem Weg mittelfristig täglich fünf Aufträge für digital gedruckte Bogen generieren, sind wir erst einmal zufrieden“, meint Rose. Doch mit diesen Gedanken im Hinterkopf habe man bei der Auswahl der Web-to-Print-Software die Obility-Lösung in ihrer Gesamtheit betrachtet. Kurz: Neben der schlüsselfertigen Lösung, ihrer Ausbaumöglichkeiten und dem Preis-Leistungsverhältnis zählte die flexible Skalierbarkeit auch der Funktionalität zu den KO-Kriterien.

KOLLEGENBETRIEBE BAUEN PORTFOLIO AUS.

„Das Bogenformat 50/70 in der angesprochenen Druckqualität hat nur die Jet Press 720S von Fujifilm. Andere Digitaldruckmaschinen arbeiten in der Regel nur bis zum A3-Überformat. Das ist ein zentraler Grund, weshalb wir die Jet Press 720S installiert und in Kombination mit unserem Portal im Markt ein Alleinstellungsmerkmal haben“, grenzt Rose das Unternehmen vom Wettbewerb ab. Mit dem B2-Format seien eben Druckerzeugnisse produzierbar, bei denen andere Digitaldrucker passen müssen.

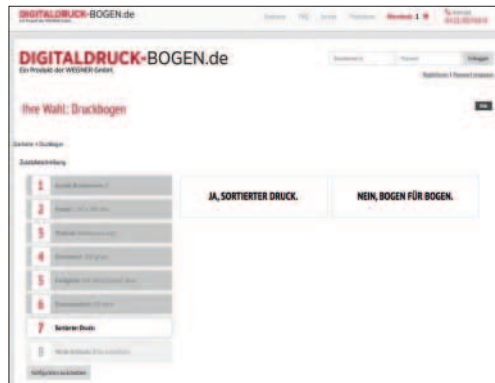
Beispiele sind etwa A4-Broschüren im Querformat, Drucke auf Karton mit Grammaturen bis 400 g/m², Plakate oder Kalender im A2-Format, Sechsseiter im DIN A4-Format oder Mappen mit zusätzlichen Laschen, bei denen das A3-Überformat herkömmlicher Digitaldruckmaschinen nicht ausreicht. „Über unser Portal bieten wir anderen Druckereien diesen Mehrwert rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche an“, bringt es Rose auf den Punkt. „Ohne selbst in die Produktionstechnik investieren zu müssen, können sie ihrerseits Aufträge annehmen, die sie bislang ablehnen mussten.“ Geliefert bekommen sie, so Rose, vom ersten bis zum letzten Bogen eine konstant hohe Qualität, die in Sachen Detailwiedergabe, Kontrast, Modulation, homogene Flächen bei schwierigen Farben wie unter anderem Braun oder anderen gesättigten Farben sowie bei Verläufen den Offsetdruck sogar übertreffen soll.

So attraktiv das Angebot des neuen Portals auch sind: „Die Früchte fallen uns nicht in den Schoß. Auch ein intelligentes Online-Marketing muss einen Beitrag zum Erfolg der Webseite leisten“, gibt sich Rose realistisch. Hier baut das Unternehmen auf das Know-how von „make better“. Gemeinsam habe man ein Konzept entwickelt, das zum Beispiel auch gedruckte Mailings umfasst. Rose: „Schließlich verkaufen wir eine Druckdienstleistung. Wie könnten wir diese besser an den Mann bringen, als potenziellen Kunden die machbare Qualität und Haptik direkt ins Haus zu schicken?“

DER SHOP ALS SCHAUFENSTER. Generell verfolge Wegner mit seinem digitaldruckbogen-Portal nicht nur das Ziel, Aufträge für sein Digitaldrucksystem zu generieren. Vielmehr sieht man die Webseite auch als Möglichkeit, für das Unter-



Das Angebot ist auf die Produktion digital gedruckter Bogen im B2-Format ausgerichtet – ausnahmslos auf einem High-End-Digitaldrucksystem produziert.



Der Bestellprozess ist in dem Online-Shop, der auf einem Obility-Internet-Print-Shop und damit auf einem „schlüsselfertigen“ Standard-Online-Shop basiert, schlank und transparent gehalten. Die Besteller sollen schnell und einfach zum Upload ihrer Daten kommen.

nehmen zu werben und Kontakte zu Neukunden in ganz Deutschland zu knüpfen. „Das zählte von Anfang an zu unseren strategischen Zielen“, verrät Rose. Zumal Wegner auch über die Technik verfügt, um in der Weiterverarbeitung der B2-Bogen alle Register ziehen zu können.

Dass die Rechnung aufgeht, sei schon nach wenigen Monaten erkennbar gewesen: „Wir produzieren inzwischen Aufträge, die es in dieser Form bislang nicht gab“, stellt Rose fest. Das gelte zum Beispiel für Ordner mit Präsentations- oder Schulungsunterlagen mit großen Seitenumfängen aber

kleineren Auflagen, die „sich weder im Offsetdruck noch im kleinformatigen Digitaldruck rentabel produzieren lassen.“ Dabei sei ein weiteres Vorteil des B2-Digitaldrucksystems, dass die Bogen sortiert ausgegeben werden können – bei solchen Aufträgen ein wichtiger Faktor der Rentabilität.

Noch ein Aspekt: Im Grunde setzt das Unternehmen fort, was es schon in der Vergangenheit als Dienstleister für Kollegendruckereien gemacht hat. „Nur liefern wir heute nicht wie früher Druckplatten und aufbereitete Daten, sondern digital gedruckte Bogen im B2-Format“, so Rose.

Was ist, sollte die Qualität der hochgeladenen Druckdaten nicht ausreichen? „Unsere Kunden sind Fachleute, bei denen wir das erforderliche Praxiswissen voraussetzen können. Wir gehen davon aus, dass wir grundsätzlich geprüfte Daten bekommen“, ist Rose überzeugt. Sollte es bei Daten wider Erwarten dennoch zu Schwierigkeiten kommen, spreche man die Auftraggeber direkt an.

Die ersten Überlegungen in Richtung Online-Shop für digital gedruckte Bogen entstanden bereits vor knapp zwei Jahren. Zusammen mit Ralf Kämereit, dem Vertriebspartner von Obility für den norddeutschen Raum habe man das Projekt gemeinsam auf den Weg gebracht. Make better wiederum ist Partner von Obility und unterstützt, wenn es um die Themen Online Marketing und Webseiten-Content geht. So konnte Wegner beim Einstieg in seine Online-Präsenz alle wichtigen Aspekte über ein eingespieltes Team abdecken.

DIGITALISIERUNG = EFFIZIENZ. Mit den geplanten Print-Mailings sollen zusätzliche Anreize geschaffen werden, Aufträge im Portal durchgängig abzuwickeln. So gibt es noch immer den Fall, dass Kunden den Online-Shop zwar für Kostenkalkulation und Bestellung nutzen, ihre Auftragsdaten schließlich aber per Mail schicken. Das bedeutet jedoch zusätzlichen administrativen Aufwand, der nicht sein müsste. Schließlich sollen die Aufträge über den Shop standardisiert hereinkommen und automatisiert abgewickelt werden. Rose: „Die durchgängige Digitalisierung ist der Schlüssel zur Effizienz, von der sowohl unsere Kunden in Form von Bestellkomfort und günstigen Preisen als auch wir als Druckdienstleister in Form einer schlanken Produktion profitieren.“ (jg)



Henning Rose, Geschäftsführer der Wegner GmbH: „Über unser Portal digitaldruck-bogen.de bieten wir den Mehrwert unseres Digitaldrucksystems anderen Druckereien rund um die Uhr an sieben Tagen die Woche an.“