



# JOHNEN DRUCK SYSTEMDRUCK – MEHR ALS ONLINE- PRINT

Es wird nicht weniger gedruckt, aber es wird anders gedruckt! Grund dafür ist der Wandel der Druckindustrie. Natürlich ist und bleibt das Drucken die Kernaufgabe jeder mittelständischen Druckerei. Um aber im Wettbewerb auch mit Online-Printern konkurrenzfähig zu bleiben, dürfen sich Druckereien nicht auf den Preiskampf einlassen, sondern ihren Kunden einfach mehr bieten. Deutlich mehr.

Von KLAUS-PETER NICOLAY

Um unseren Kunden attraktive Angebote bieten zu können, sind Produktspezialisierungen notwendig. Viele Lieferanten in einen Bestellprozesses zu integrieren, ist jedoch aufwendig. Deshalb wird es für uns in Zukunft immer wichtiger, ein Netzwerk von Spezialisten aufzubauen, um die Wünsche der Kunden wirtschaftlich, terminlich und unter Berücksichtigung höchster Qualitätsansprüche abwickeln zu können«, sagt David Johnen, angehender Geschäftsführer und verantwortlich für den System+-Bereich im Unternehmen. »Gleichzeitig nehmen wir alle Schritte der Medienproduktion ins Visier mit dem Ziel, unseren Kunden und uns das Leben als Partner leichter zu machen«, fährt er fort. »Wir wollen nicht nur Drucker, sondern Systempartner unserer Kunden sein, damit die Medienproduktion einfacher, schneller und effizienter wird.«

## Vorteile aus zwei Welten

›Johnen Systemdruck‹ nennt sich die Lösung, die sich an den unbestreitbaren Vorteilen des Online-Drucks orientiert, dann aber doch den einen oder anderen Schritt weitergeht. Wie bei Online-Druckereien auch werden Standardprodukte über ein Online-Portal eingegeben und per Sammelform gedruckt.

Das Mehr, das ›Johnen Systemdruck‹ nun zu bieten hat, sind die Leistungen, die eben nur eine mittelständische Druckerei bieten kann.

Etwas die profunde Beratungskompetenz und das Know-how, wie sich die Idee eines Kunden überhaupt am besten und auch am günstigsten realisieren lässt. So steht der Berater für ganz individuelle Produkte ebenso zur Verfügung wie für Standardproduktionen und deren Varianten. Damit beginnt die Customization bereits bei Standardprodukten.

Denn auch ›Systemdruck‹ funktioniert am Besten bei mehr oder weniger standardisierten Druck-Erzeugnissen, bei denen Formate, Papiere, Farben und Grammaturen vorgegeben sind. Und das hat einen guten Grund: In jedem Unternehmen gibt es Drucksachen wie Broschüren oder Kataloge, die regelmäßig wiederkehren und damit an sich einen Standard bilden.

Das ist auch beim ›Systemdruck‹-Kunden f:mp. nicht anders. »Wenn wir über Veranstaltungen informieren, sind die Mailings vom Inhalt her höchst verschieden, ähneln sich jedoch in Umfang und Gestaltung. So etwas muss man nun wirklich nicht an fünf verschiedene Unternehmen ausschreiben«, meint Rüdiger Maaß, Geschäftsführer des f:mp. »Vier Partner würden den Auftrag ohnehin nicht bekommen, hätten aber viel Arbeit damit. In diesen Fällen können wir im ›Systemdruck‹-Web-to-Print-Portal für die einzelnen Auflagen ein Preisgefüge festlegen und den Auftrag losschicken. Vorteil dieser Lösung sind schlanke Bestellmöglichkeiten, die zudem auch den gängigen Preisen am Markt entsprechen. Damit ist ›Systemdruck‹ bezüglich der Kosten und Geschwindigkeit eine valide Alternative zum Online-Druck, hat aber mehr Services und Extras zu bieten.«

## Mehr als Standard

Online-Druckereien haben unbestrittenmaßen ein cleveres Geschäftsmodell, das es aber kaum zulässt, auf die vielen kleinen und höchst unterschiedlichen Extrawünsche der Kunden einzugehen. Der eine möchte seine Poster gerne in einer speziellen Verpackung mit roter Schleife, der andere möchte in seine 1.000 Broschüren auf Seite 4 eine Postkarte eingeklebt haben. Das sind Wünsche, die eine Online-Druckerei nicht bietet, weil sie aus dem Rahmen standardisierter Produkte fallen.

Solche und ähnliche Wünsche mehr in einem individualisierten Web-to-Print-Shop darzustellen und anzubieten, ist ein wesentlicher Vorteil von ›Johnen Systemdruck‹. Drucksacheneinkäufer können Produkte und Preise nach einem Baukastenprinzip so zusammenstellen, dass auch die Gegebenheiten internationaler Unternehmen erfüllt werden. Was benötigt das Lager? Wohin müssen Muster vorab oder parallel als Belegexemplare geschickt werden? Das alles wird einmal ausgearbeitet und im System hinterlegt.

»Wir versuchen die Prozesse so abzubilden, zu standardisieren und intern abzuwickeln, damit die Produktion so einfach wie möglich wird. Daraus ergibt sich für unsere Kunden ein wirtschaftlicher Vorteil, da die Prozesskosten sinken«, erläutert Steffen Eberth, Leitung Key Account und Marketing bei Johnen Druck.



Steffen Eberth und David Johnen beschäftigen sich seit geraumer Zeit mit einer Möglichkeit, klassische Druckproduktion mit den Vorteilen von Online-Print zu kombinieren. Das Resultat ist ›Systemdruck‹ – das Beste aus den beiden Welten.

# Crossmediales Marketing ohne QR-Code und APP? Wie? Mit NFC!

Erleben Sie unsere crossmedialen Marketinglösungen mit Near Field Communication (NFC) auf den Tagen der Medienproduktion an unserem Stand in der Themenwelt „Printed Electronic“.



Unser NFC-Mailing im Einsatz.

**PAV**

Hamburger Straße 6  
22952 Lütjensee GERMANY  
Telefon 0 41 54 \_ 7 99 0  
E-Mail [nfc@pav.de](mailto:nfc@pav.de)  
[www.pav.de](http://www.pav.de)  
[twitter.com/pavbrand](https://twitter.com/pavbrand)



Blick auf die Seite von Johnen Systemdruck. Sie kann beim Kunden gespiegelt und individuell eingerichtet werden.

Gerade Effizienz und Flexibilität bei gleichzeitiger Wirtschaftlichkeit sind Schlagworte, die uns täglich begleiten. Aktuelle Daten und schnelle Reaktionszeiten sind die Voraussetzung für erfolgreiches Arbeiten.

Doch oft lassen sich der Einkauf und das Handling von Medienproduktionen im alltäglichen Beschaffungsprozess nur schwer integrieren. Marketingleiter wissen oft nicht, wie viele Werbemittel wo auf Lager liegen. Da kommt die Prozessoptimierung per Webshop gerade recht.

»In unserem Web-to-Print-System können die Kunden Tag und Nacht sehen, wie viel von einer Drucksache noch zur Verfügung steht. Sie können Nachdrucke ordern oder, wenn gewisse Mengen unterschritten werden, automatisiert Bestellungen auslösen. Zudem können Niederlassungen über einen direkten Zugriff beispielsweise ihre eigenen Visitenkarten nach dem Corporate Design gestalten, ihre Logos platzieren oder Broschüren editieren. Dafür können Budgets, Freigabeprozesse und vieles mehr vorgegeben und im System hinterlegt werden«, beschreibt David Johnen die Möglichkeiten.

## Der persönliche Webshop

Basis für den Service »Systemdruck« ist die Möglichkeit eines individualisierten Web-Shops. Dafür nutzt Johnen Druck eine höchst variable Software, die es ermöglicht, Produkte und Preise in den Systemen der Kunden zu spiegeln und ihnen eine indi-

vidualisierte Version zur Verfügung zu stellen. Die Kunden können einfach und unkompliziert bestellen und profitieren davon, dass die jeweilige Shop-Version exakt auf ihre Belange zugeschnitten ist.

Hinter dem Web-to-Print-Shop steht aber nicht alleine das Bestellwesen. Die Steuerung des gesamten Produktionsprozesses wird optimiert. »Wir denken lösungsorientiert, machen uns Gedanken darum, wie es mit den Jobs nach dem Druck weitergeht, ob Lagerlogistik notwendig ist oder welche Konfektionierung ansteht. Und es interessiert uns, wie unsere Kunden die Jobs steuern. Deshalb hinterfragen wir stets, wie wir die Produktion computergestützt effizienter gestalten können«, erklärt Eberth.

»Wir haben bereits vor einigen Jahren den Trend Industrie 4.0 gesehen und erkannt, dass es nur durch die Digitalisierung kaufmännischer Prozesse, Standardisierung und Prozessoptimierungen gelingen kann, die Produktionskette in einem Online-System abzubilden und die Abwicklung zu vereinfachen. Dadurch profitieren unsere Kunden heute von einem großen Produktportfolio zu marktgerechten Preisen und haben ständigen Überblick über ihre Print- und POS-Kampagnen«, resümiert David Johnen. Und Rüdiger Maaß ergänzt: »Es ist der Schritt in die systemische Medienproduktion, die jedoch den Charme des Mittelstands behält.«

› [www.johnen-gruppe.de](http://www.johnen-gruppe.de)

