

SUBSKRIPTION NEUE VARIANTEN UND ANGEBOTE

Heidelberg setzt auf den Ausbau neuer Geschäftsmodelle. Kunden mit Subskriptionsvertrag sollen von einer Verbesserung ihrer Wertschöpfungsprozesse und Performance profitieren.

Mit Heidelberg Subscription hat der Druckmaschinenhersteller offenbar einen Nerv in der Branche getroffen. Mittlerweile hat Heidelberg eigenen Angaben zufolge Verträge im mittleren zweistelligen Bereich mit Kunden im Akzidenz- und Verpackungsbereich abgeschlossen. Dabei verzeichneten Kunden, die sich für das Subscription-Modell entschieden haben, zum Teil deutliche Steigerungen ihrer Gesamtanlageneffektivität durch Leistungsverbesserungen bei den Rüstzeiten, der Druckgeschwindigkeit, Makulatur sowie Gesamtproduktivität ihrer Prozesse.

Zurzeit weitet Heidelberg das Programm weiter aus. So können Druckereien auch Funktionen der Prinect-Software entsprechend ihres konkreten Bedarfs im Rahmen eines Subskriptionsvertrages für eine monatliche nutzenabhängige Gebühr erwerben statt einzelne Lizenzen kaufen zu müssen. Gleiches gilt für die Maschinenwartung und die Versorgung mit Verbrauchsmaterialien für bestehende Maschinen.

Daneben gibt es Freemium-Angebote, die Heidelberg-Kunden kostenlos nutzen können. Dazu gehört etwa der Heidelberg Assistant mit bestimmten Basisfunktionalitäten. In der höchsten Ausbaustufe des Programms liefert Heidelberg den Kunden das gesamte Equipment, die Software, alle benötigten Verbrauchsmaterialien, wie Druckplatten, Farben, Lacke, Waschmittel, Gummitücher und ein auf Verfügbarkeit ausgerichtetes Serviceangebot. Die Druckerei bezahlt in diesem Fall für den bedruckten Bogen. Auf Kundenwunsch übernimmt Heidelberg im Rahmen des Subskriptionsangebots zudem auch die Logistik für Verbrauchsmaterialien (Vendor Managed Inventory). Die Laufzeiten der einzelnen Verträge sind dabei variabel.

»Mit der Ausweitung unserer Subskriptionsangebote können künftig nahezu alle Druckereien in irgendeiner Form von den Vorteilen eines Pay-per-Use-Ansatzes profitieren«, sagt **PROF. DR. ULRICH HERMANN**, Vorstand Lifecycle Solutions und Chief Digital Officer bei Heidelberg. »Unabhängig davon, für welches Angebot sich die Kunden entscheiden, sie bezahlen immer für ihren tatsächlichen Nutzen. Mit diesem Ansatz wollen wir die Performance auf Kundenseite deutlich steigern. Die Interessen des Kunden und Heidelberg sind in diesem Modell gleichgerichtet.«



Es kristallisiert sich zudem immer mehr heraus, dass es Heidelberg mit diesen neuen Geschäftsmodellen gelinge, auch konjunkturelle Schwankungen im Auftragsvolumen abzufedern, führt ULRICH HERMANN weiter aus.

> www.heidelberg.com



HAST DU PROFIL BIST DU READY



Für die sichere Druckproduktion

Produktionssicherheit und mehr Effizienz durch den ISO-Standard PDF/X.

PDFX-ready hat sich als Verein zum Ziel gesetzt, eine sichere Druckproduktion zu gewährleisten. Bei PDFX-ready sind die führenden Köpfe dabei. Werde Mitglied und lehne dich mit den richtigen Prüfprofilen und Settings für die Adobe-Software entspannt zurück.



PDFX-ready-Leitfaden
Mit Tipps für einen
sicheren PDF/X-Workflow.

www.pdfx-ready.ch

PDFX-ready

