

Fahrt aufnehmen im E-Business

Beim Obility-Anwendertreffen 2014 standen Wachstumsperspektiven in der Online-Vermarktung von Druck-Erzeugnissen im Fokus. Knapp 70 Teilnehmer aus dem gesamten deutschsprachigen Raum waren der Einladung zu der informativen Veranstaltung gefolgt, die Anfang Juni im Europa Park in Rust in einem besonderen Ambiente stattfand.

Von JULIUS NICOLAY

Welche Neuheiten können Kunden in nächster Zeit von Obility erwarten? Wo steht das Thema E-Business Print heute? Mit welchen Trends und Entwicklungen im Markt sollten sich Druckbetriebe beschäftigen, um die Weichen erfolgreich auf Zukunft zu stellen? Das Obility-Anwendertreffen 2014 spannte einen weiten Bogen über die vielen Facetten des Online-Geschäftes. Unter dem Motto »Obility in Fahrt – Gemeinsam im E-Business wachsen« kamen dabei unter anderem die Usability von Webseiten, die Erfolgsfaktoren beim Aufbau von Online-Shops und Portalen, das Web-Marketing, Augmented Reality im Print-Business sowie die generellen Auswirkungen der Digitalisierung zur Sprache.

»Mit Obility wollen wir die Prozesse zu Ihren Kunden und die Effizienz in Ihren Unternehmen verbessern«, definierte Obility-Geschäftsführer **Frank Siegel** zu Beginn der Veranstaltung den eigenen Anspruch und das grundlegende Ziel der E-Business Print-Lösung. »Die spezielle Architektur von Obility gibt Ihnen bei der Gestaltung der Abläufe in Ihren Shop-Systemen, in Kundenportalen und im Backend jede Flexibilität. Das ermöglicht eine konsequente Orientierung an den Anforderungen des Marktes.« Entsprechend erfreuten sich die meisten Obility-Kunden im Online-Business eines kräftigen Wachstums, womit wiederum die Automatisie-

rung der Prozesse mehr und mehr an Gewicht gewinne, führte Siegel aus. »Hundert und mehr Aufträge pro Tag lassen sich mit manuellen Abläufen nicht effizient handeln. Deshalb bewegt sich die Prozessautomatisierung Richtung Vollautomatisierung. Das System überwacht Ereignisse und reagiert darauf.«

Vor diesem Hintergrund stelle Obility ein umfassendes Instrumentarium an Funktionen für das Automatisieren der Prozesse zur Verfügung. »Sie müssen heute in Prozessen denken, nicht mehr in Funktionen«, führte Siegel aus.

Zusatznutzen ist das A und O

Je mehr Zusatznutzen Online-Angebote bieten, desto eher bestellen Druckeinkäufer via Internet. »Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, Druckaufträge schnell und einfach auf Online-Plattformen zu kalkulieren«, nannte Siegel ein Beispiel für zusätzlichen Kundennutzen. »Wenn Kunden Druck-Erzeugnisse zu jeder Tages- und Nachtzeit komfortabel online editieren können, ist das ein weiterer Anreiz, Aufträge im Internet zu platzieren.« Gleiches gelte, wenn sich Kunden per Internet über den aktuellen Status ihrer Aufträge informieren können. »Ob B2C-Online-Shops oder B2B-Portale – im E-Business beginnt Prozessoptimierung bereits damit, dass Drucksacheneinkäufer ihre Aufträge selbst erfassen. Die Auftragsdaten kommen standardisiert in das System und fließen in



Deutschlands größter Freizeitpark hat sich auch als Tagungs-Location etabliert. Jedes Jahr finden über 1.300 Veranstaltungen im Europa-Park in Rust statt. In diesen Genuss kamen auch die 70 Besucher des Obility-Anwendertreffens 2014. Doch statt einer Schwindel erregenden Fahrt mit der Achterbahn nahmen sie in Sachen E-Business Fahrt auf. In Vorträgen zu verschiedenen Aspekten des Online-Business erhielten sie Informationen zu Obility, der plattformunabhängigen E-Business-Lösung, aber auch zu den grundlegenden Veränderungen, die die Digitalisierung mit sich bringt.

die Produktion. Idealerweise müssen Ihre Mitarbeiter die Aufträge nicht mehr in die Hand nehmen.« Seit je her öffne Obility den standardisierten Betrieb über Schnittstellen, führte Siegel weiter aus. Dabei ermögliche die API Connect-Schnittstelle (Application Programming Interface) die flexible Integration von Obility mit Fremdsystemen und E-Procurement-Lösungen. »In Industrie und Handel wächst das Interesse an effizienten, internetgestützten Lösungen kontinuierlich, bei denen der Drucksacheneinkauf unternehmensweit effizient gestaltet wird«, zeigte Siegel ein Feld auf, das lukrative Potenziale verspricht. »Wir stehen noch am Anfang des Online-Business – wengleich wir schon ex-

trem viel abbilden können. Sie müssen allerdings eine Antwort auf die Frage finden, was für Ihren Betrieb sinnvoll ist.«

Für die entsprechende Umsetzung bietet sich Obility als plattformunabhängige E-Business Print-Lösung inklusive Prozesssteuerung im Backend an. Der Name Obility steht für Online Business Ability, also die Unterstützung aller Formen des Online-Geschäfts. Aufgrund der modularen Struktur können aus der Funktionalität der Obility-Standards Möglichkeiten ausgewählt werden, die die jeweiligen Online-Business-Prozesse unterstützen. Deckt der Standard einzelne Anforderungen nicht in der erforderlichen Form ab, wird seine Funktion modifiziert oder erweitert.



finierte Obility-Geschäftsführer **Frank Siegel** zu Beginn der Veranstaltung den eigenen Anspruch und das grundlegende Ziel der E-Business Print-Lösung. »Die spezielle Architektur von Obility gibt Ihnen bei der Gestaltung der Abläufe in Ihren Shop-Systemen, in Kundenportalen und im Backend jede Flexibilität. Das ermöglicht eine konsequente Orientierung an den Anforderungen des Marktes.« Entsprechend erfreuten sich die meisten Obility-Kunden im Online-Business eines kräftigen Wachstums, womit wiederum die Automatisie-

Herr Dubois gewinnt gern.

Er sucht ständig nach Möglichkeiten, mehr Aufträge zu erhalten, besser zu produzieren und sich einen Wettbewerbsvorsprung zu sichern.

Jetzt ist Herrn Dubois erneut ein entscheidender Schritt gelungen.

Er hat festgestellt, dass er seine Offsetdruckmaschinen mit **Kodak Prosper S** Eindrucksystemen in moderne Digitaldruckmaschinen verwandeln kann, die auf kostengünstige Weise genau das produzieren, was seine Kunden wünschen: hochwertige ein- oder vierfarbige Drucke für die 1:1-Kommunikation. Durch die Integration hochqualitativer Inkjet-Eindrucksysteme in seine Maschinen kann er seine bestehenden Investitionen effizient nutzen, um seinen Kunden einen deutlichen Mehrwert zu bieten und sein Gewinnpotenzial zu erweitern.

Herr Dubois hat den Einstieg in die Inkjet-Eindruckstechnologie vollzogen und damit die Gewissheit, seiner Konkurrenz um Längen voraus zu sein.

SHIFT TO IMPACT

Steigern Sie mit hochwertig personalisiertem Druck Ihren Gewinn

Näheres erfahren Sie unter
kodak.com/go/sseries

SHIFT TO IMPACT
drive profit with high-value
personalised print

Eine Besonderheit ist die Flexibilität, mit der Kunden die Struktur ihrer Online-Präsenz bei Bedarf tagesaktuell in Eigenregie anpassen oder neue Shops eröffnen können – ohne großen Programmier- und Kostenaufwand. Basiskenntnisse in Sachen HTML-Programmierung reichen.

Das ist für Obility-Kunden ein entscheidender Kosten- und Zeitvorteil. Darüber hinaus ermöglicht diese Flexibilität eine konsequente Kundenorientierung, die im Online-Business ein entscheidender Schlüssel zum Erfolg ist.

Neuheiten in Obility

Obility ist aus der Web-to-Print-Lösung Online Print-Shop OPS hervorgegangen, die Printdata und die Software-Schmiede M/S VisuCom im Rahmen ihres Joint Ventures entwickelt haben.

Neue Möglichkeiten und mehr Komfort im HTML-Editor, in der Kalkulation, in der kaufmännischen Abwicklung und in der IT-Infrastruktur sowie zusätzliche Interfaces zu SAP OCI (Open Catalog Interface) und weiteren Bezahl- und Tracking-Systemen – in Zusammenarbeit mit Kunden hat M/S VisuCom die Funktionalität von Obility im vergangenen Jahr erweitert und optimiert. »Wir wollen ERP sein«, sagte Geschäftsführer Werner Jung. Sein Software-Haus verfolge bei der Entwicklung von Obility von je her einen umfassenderen Ansatz als andere Web-to-Print-Lösungen und setze dies konsequent um. Das sei auch der Grund, weshalb Obility im E-Business Print die durchgängige Prozesssteuerung und -automatisierung erlaube.

So sei viel Energie und Zeit in die Integration von Produktions-Workflows investiert worden, wobei ein Fokus auf den Funktionen Preflight und Ausschließen (Sammelformen) gelegen habe. »Wir verfolgen die Strategie, dass unsere Prozesssteuerung mit anderen Systemen kommuniziert, dabei aber das zentrale Medium bleibt und alle Informationen rund um die Produktion auf einem

Cockpit zur Verfügung stellt«, beschrieb Jung das Ziel. Erweitert wurden nach seinen Worten auch die Möglichkeiten für die Organisation der Freigabeprozesse, die Betriebsdatenerfassung sowie die Produktionsplanung und -steuerung.

Ein weiterer Schwerpunkt der Obility-Entwicklung lag auf der Erhöhung der Sicherheit im Online-Business. »Manche Kunden wollen ihre kaufmännischen Prozesse mit Obility abbilden, aber die entsprechenden Daten nicht auf irgendwelchen Web-Servern haben«, sagte Jung. Für diese Anforderung habe M/S VisuCom ein Zwei-Server-Konzept entwickelt. Dabei können die Frontends auf den Servern der Provider laufen, während alle sensiblen Daten im Betrieb auf einem eigenen Server vorgehalten werden. Die Kommunikation zwischen beiden Servern findet ausschließlich über Daten-Tickets statt, die in Hot Folder gelegt und von den Servern zur weiteren Verarbeitung abgeholt werden.

»Über die höhere Sicherheit hinaus hat das Zwei-Server-Konzept den charmanten Nebeneffekt, dass mehrere Obility-Kunden auf intelligente Weise zusammenarbeiten können«, zeigte Jung eine Möglichkeit für neue Geschäftsmodelle auf. Je nach ihrer Spezialisierung auf zum Beispiel den Digitaldruck oder den Großformatdruck könnten Obility-Kunden Aufträge optimal untereinander verteilen.

Für Mitte 2015 versprach Jung das neue Obility-Release 5. M/S VisuCom werde dabei für B2C-Kunden das Thema Suchmaschinenoptimierung noch tiefer in die Lösung integrieren, das Obility-Backend in Richtung ERP modernisieren, die Frontends und Backends mit einem Responsive Design ausstatten und ein Werkzeug integrieren, auf das künftig wiederum das Management-Cockpit aufsetzen soll. »Obility in Fahrt – wir bemühen uns, die Bewegung überall spürbar zu machen«, fasste Jung das Engagement in der Software-Entwicklung zusammen.

› www.obility.de

