

# SUBSKRIPTION NEUE VARIANTEN UND ANGEBOTE

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

**M**it *Subscription* hat *Heidelberg* 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 monatli-

che 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 der *Heidelberg Assistant* mit bestimmten Basisfunktionalitäten. In der höchsten Ausbaustufe des Programms liefert *Heidelberg* den Kunden das gesamte Equipment, die Software, Verbrauchsmaterialien wie Druckplatten, Farben, Lacke, Waschmittel, Drucktücher und ein auf Verfügbarkeit ausgerichtetes Serviceangebot. Die Druckerei bezahlt in diesem Fall für den bedruckten Bogen. Auf Kundenwunsch übernimmt *Heidelberg* im Rahmen des Subskriptionsangebots auch die Logistik für Verbrauchsmaterialien (Vendor Managed Inventory). Die Laufzeiten der 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](http://www.heidelberg.com)

# coming soon!

## iEcho

Schneiden - Stanzen - Ritzen - Rillen  
Der Innovative Produktions-Plotter für Kleinformat  
setzt neue Maßstäbe in der effizienten und kostengünstigen Produktion für individuelles kreatives Druckgut.

Format:	400 x 600 mm
Schneiddicke:	> 6 mm
Geschwindigkeit:	1000 mm/s
Positionierung:	0,1 mm
Arbeitsköpfe:	2 Stück

Der Digitalschneidplotter eignet sich für Verpackungen, Displays, Mappen, Sticker, Etiketten, Visitenkarten, Grusskarten, Werbemittel und vieles mehr.....

