

Flexible Web-to-Print-Lösungen mit erstklassigen Wachstumschancen

In der heutigen, vom Wettbewerb geprägten Geschäftswelt erwarten Kunden permanente Verfügbarkeit. TotalFlow Web-to-Print hilft Unternehmen, sich dieser Herausforderung zu stellen – mit einer Lösung, die speziell für die Druckdienstleister entwickelt wurde und doppelten Nutzen bietet.

Von MATHIAS BOMMER



Mathias Bommer ist Business Development Manager Production Printing bei Ricoh Schweiz AG.

Mit TotalFlow Web-to-Print können zum einen die vielfältigen Anforderungen der Kunden an die Druckkommunikation problemlos erfüllt werden. Zweitens bietet diese Web-to-Print-Lösung vielversprechende Wachstumschancen und ein nahtloses Portal zur Druckproduktion, mit dem Druckdienstleister ihre Gewinne steigern können. Mit Artikeln wie personalisierten Druckprodukten und eigenen Kundenkatalogen kann zudem das Angebot für den bestehenden Kundenkreis erweitert werden.

Viele Druckereien schöpfen jedoch die Möglichkeiten von Web-to-Print nicht voll aus und kennen Lösungen wie «Software-as-a-Service» (SaaS) nicht, die eine einfache und kostengünstige Methode zur Bereitstellung eines Web-to-Print-Dienstes darstellen. Eigentlich ist SaaS in IT-Unternehmen längst weit verbreitet. Die erheblichen Vorlaufkosten und auch die laufenden Wartungskosten der meisten IT-Projekte erübrigen sich und es ermöglicht den Unternehmen die Softwarenutzung in der «Cloud», bezahlt wird jeweils nur der benötigte Dienst.

Es liegt auf der Hand: SaaS sollte gerade für die Druckbranche, die sich aus vielen Klein- und Mittelbetrieben mit begrenztem IT-Budget und IT-Know-how zusammensetzt, die logische Wahl sein.

Das Ziel der Kombination von SaaS und Web-to-Print ist es, allen Druckereien – ungeachtet ihrer Grösse und ihres Budgets – fortschrittliche Software-Lösungen zur Verfügung zu stellen. Druckdienstleister können mit einem einfachen Konzept beginnen, indem sie etwa ihre besten Stammkunden ansprechen, den neuen Dienst mit einer beschränkten Anzahl von Aufträgen und Funktionen einrichten und so schnelle und für beide Seiten vorteilhafte Ergebnisse erzielen.

Sie können also klein beginnen und die Dienstleistungen mit dem weiteren Wachstum des Geschäfts ausbauen. In vielen Fällen wurde diese Chance noch nicht genügend erkannt, vielleicht gerade deshalb, weil die Anbieter von SaaS sich nicht in vollem Umfang der Dienstleistungsmöglichkeiten in der Druckbranche bewusst sind.

TotalFlow Web-to-Print – die Lösung für Druckdienstleister

Wir bei Ricoh fragen jeweils gezielt nach den Geschäftsbedürfnissen der Kunden und lassen dann den Worten Taten folgen. Unter der Bezeichnung TotalFlow bieten wir eine gehostete Web-to-Print-Lösung an, sodass unsere Kunden vollumfänglich von den Vorteilen der SaaS-Technologie profitieren können.

Damit brauchen sie keine grossen IT-Investitionen, welche bis anhin allenfalls als zu aufwändig angesehen wurden. Gleichzeitig sehen wir

es als wichtig an, eng mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten, damit sie das Leistungspotenzial der Lösung voll ausschöpfen können. Es sollte dabei aber nicht vergessen werden, dass diese Technologie weitaus mehr ist, als nur ein Internet-Schaufenster zum Verkauf von Druckprodukten. Die Druckereien können Web-to-Print nutzen, um ihre Marketing-Botschaften einem breiten Publikum zu vermitteln sowie um neue Dienstleistungen und Produkte anzubieten.

Die Kunden der Druckereien werden zweifellos den hohen Bedienkomfort bei der Online-Bestellung von Druckprodukten zu schätzen wissen. Doch darüber hinaus stellt Web-to-Print ihnen ein Portal für die Kommunikation mit dem Druckdienstleister sowie eine zentrale Plattform zur Abfrage des Auftragsstatus zur Verfügung. SaaS fördert aufgrund des spezifischen Charakters dieser Technologie die Nutzung von Web-to-Print.

Eine flexible und skalierbare gehostete Lösung versetzt Druckereien in die Lage, klein zu beginnen, eine Handvoll potenzieller Kunden, die davon am stärksten profitieren könnten, auszuwählen, die Vorteile der Software vorzuführen und die Dienstleistung nach und nach auszubauen. Der Clou: Sie zahlen nur für die jeweils benötigte Software. So bleiben die Einstiegskosten sehr gering.

Ricoh hat es sich zum Ziel gesetzt, Web-to-Print zum Durchbruch in der

Druckbranche zu verhelfen. Zudem werden Druckereien feststellen, dass Web-to-Print nicht die einzige Anwendung ist, die sich für eine gehostete Umgebung anbietet. Auch variable Daten, MIS und Produktionsworkflows sind alles potenzielle Kandidaten für das Cloud-Computing.

Es ist also an der Zeit, dass sich die Druckereien in vollem Umfang der von Web-to-Print gebotenen Vorteile bewusst werden, und dass man sie wiederum dabei unterstützt, diese Vorteile ihren Kunden näher zu bringen. Mit den heute verfügbaren skalierbaren und kostengünstigen Web-to-Print-Lösungen sollte deren umfassende Nutzung auf gehosteten Portalen in Druckunternehmen jeder Grösse der nächste logische Schritt der Branche sein. Ricoh möchte seine Kunden bei jedem Schritt auf diesem Weg zur Seite stehen. Just ask Ricoh.

› www.ricoh.ch



Know-how
aktuell!

WEB-TO-PRINT

Mit Karten der Onliner

Im Investitionskompass «Web-to-Print – E-Business und Workflows» werden die Themen von verschiedenen Seiten beleuchtet. Da wird die Allianz von Druck und Internet ebenso diskutiert wie die Bedeutung moderner Workflows für die Angebote im Internet. Ein weiterer Beitrag beschäftigt sich mit dem Einbeziehen von Kunden und deren Kunden sowie Handelspartnern in das Geschäftsmodell Web-to-Print, das damit zu einem Modell «Wer-to-Business» avanciert. Etwas mehr als 30 Systeme werden in der Marktübersicht Web-to-Print-Systeme anhand ihrer Funktionen für den Einsatz in Druckbetrieben untersucht und erläutert. Darüber hinaus gibt es «Karten der Onliner» in Deutschland und der Schweiz sowie eine Marktübersicht der wichtigsten Online-Druckereien mit deren Angeboten. Neben einem Glossar zum Thema Web-to-Print bietet das Heft zudem noch ein detailliertes Anbieterverzeichnis der Hersteller und deren Vertriebspartner in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

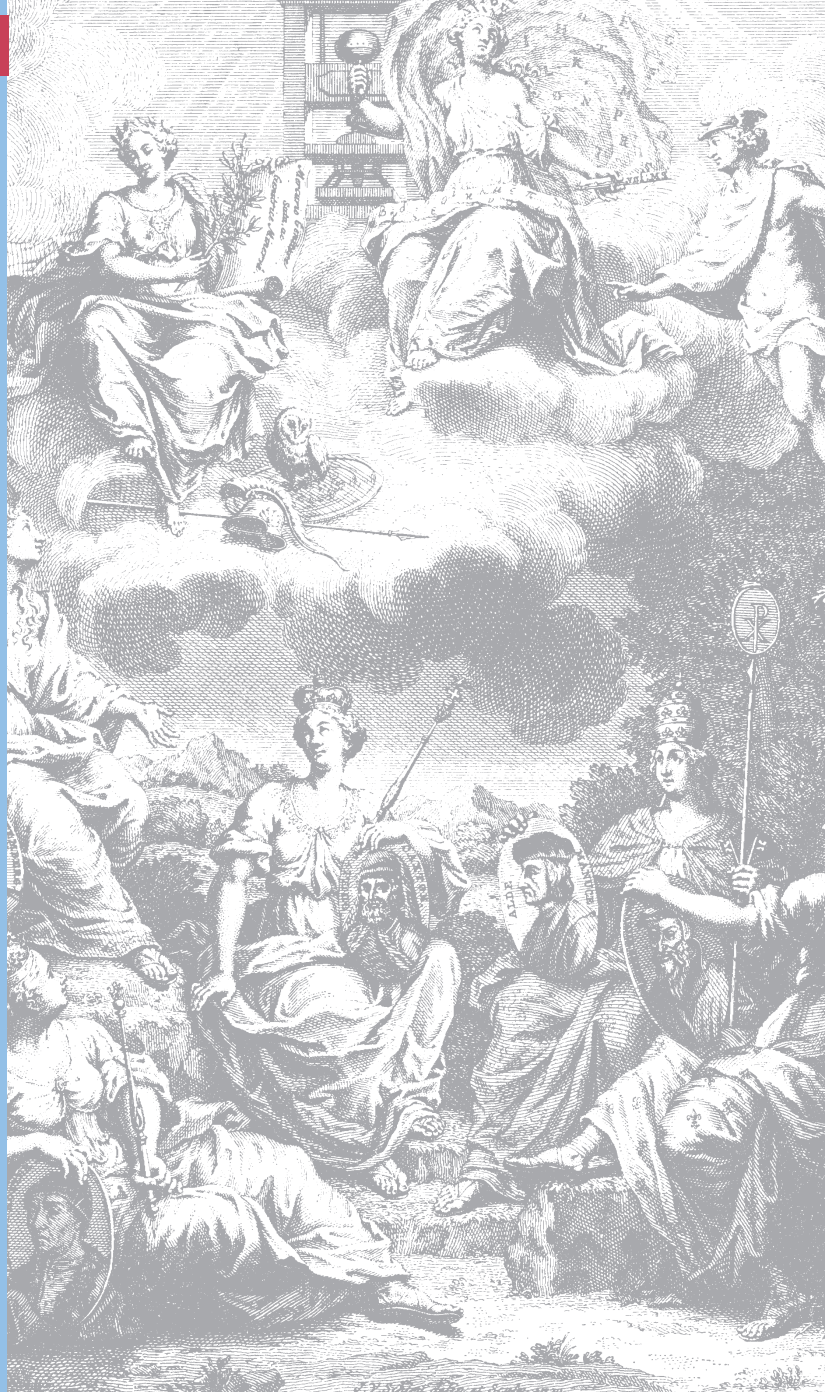


Investitionskompass
Web-to-Print
44 Seiten DIN A4,
davon 7 Seiten Markt-
übersichten sowie Tabel-
len, Artikel, Anwender-
berichte, Glossar und
Anbieterverzeichnis.

15,00 € / 18.00 CHF.

Diese und weitere Ausgaben
der Druckmarkt Collection sind
im Internet zu bestellen:
www.druckmarkt.com

E-Business und Workflows



DRUCKMARKT COLLECTION

www.druckmarkt.com