



# Kalendervielfalt

Hiflex eBusiness bei Brendow PrintMedien

Und – ob gekauft, geschenkt oder vom Geschäftspartner überreicht – man hat sie täglich im Blick oder griffbereit: an der Wand, auf dem Schreibtisch oder im Notizblock. »Der Werbeeffect durch einen Kalender ist nach wie vor unumstritten sehr hoch, da man mit seiner Werbebotschaft 365 Tage im Jahr bei den Kunden präsent ist«, so



Hans-Dieter Holthuis, Geschäftsführer der Joh. Brendow & Sohn Grafischer Großbetrieb und Verlag GmbH & Co. KG in Moers.

Brendow ist einer der großen Kalenderhersteller in Deutschland. Ehemals auf Formulare spezialisiert, bietet Brendow heute selbstverständlich als universelles Druckhaus auch im Akzidenzbereich das gesamte Spektrum an Werbedrucksachen an. Das Unternehmen unterscheidet sich aber grundsätzlich von »normalen Akzidenzdruckereien« durch seine vertiefte technologische Kompetenz in der Kalenderherstellung. Seit 1971 produziert das Unternehmen unter anderem schwerpunktmäßig sogenannte Mehrmonats-Kalender mit einem ständig wachsenden Produkt- und Dienstleistungsspektrum.

## Große Vielfalt an Kalendern hoher Qualität

Brendow bietet die verschiedensten Kalenderformen und Kalendarien. Drei-, Vier- oder Mehrmonatskalender, mit Veredelungen oder Konturstanzungen, Bildkalender, Schreibtischquerkalender, Schreibunterlagen mit Kalendarium, Wandplaner, Tischkalender sowie Metallkalender mit magnetischem Anzeiger und so weiter. Gedruckt wird unter anderem im Bogenoffsetdruck und auf Endlosrotationen. Die gesamte Weiterverarbeitung der Kalender erfolgt inline auf einer neu installierten Weiterverarbeitungsanlage. Dabei wird bei Brendow größter Wert auf Qualität gelegt. »Durch den Einsatz hochwertiger, von uns über Jahre getesteter Papiere bieten wir nur Kalender an, die formstabil sind«, erläutert Hans-Dieter Holthuis. Damit meint er, dass wellige Kalenderblätter oder Kalender mit schlechtem Hängeverhalten – wie bei Billigproduktionen – im Brendow-Sortiment nicht zu finden sind.

## Vertriebsinstrument Internet

Die bei Brendow hergestellten Produkte werden vor allem von Unternehmen bestellt, die Kalender als Werbemittel einsetzen. Dazu hat Brendow ein bundesweites Netz an

Beim Stichwort Kalender hat wohl jeder seine eigenen Vorstellungen. Der eine denkt an Bildkalender, der nächste an Taschen- oder Wandkalender, andere wiederum denken an Buchkalender oder faltplaner. Doch damit ist das Thema Kalender längst nicht erschöpft – es gibt sie in einer unglaublichen Vielfalt.



Außendienst-Mitarbeitern für die Kundenberatung. Zudem setzt das Moerser Unternehmen seit geraumer Zeit auch auf das Internet als Verkaufs- und Vertriebsinstrument. Weltweit agierende Konzerne, aber auch mittelständisch geprägte Industriekunden, managen ihren Drucksachenbedarf online über ein eBusiness-Portal direkt mit Brendow. Dabei geht es vorrangig um Kalenderbestellungen, aber auch der tägliche Drucksachenbedarf von der Visitenkarte bis zur Imagebroschüre wird von den Kunden elektronisch bei Brendow bestellt.

»Wir richten unseren Kunden ein eBusiness-Portal ein, dessen Zugang

nur für autorisierte Personen möglich ist. Mit dem web-basierten System können sie rund um die Uhr und völlig unabhängig von ihrem Aufenthaltsort arbeiten« erläutert Eckhard Luhr, Leiter IT und bei Brendow zuständig für die eBusiness-Administration. »Die Kunden können Texte oder Änderungen in verschiedenen Sprachen eingeben oder Drucksachen freigeben und bestellen. Ebenso können sie Liefertermine und Adressen managen oder auch Fertigwaren vom Lager abrufen.« Mit dieser innovativen Lösung bei Brendow realisieren die Kunden enorme Einsparpotenziale, da die Bestell-, Abruf- und Verwaltungsprozesse nahezu automatisiert ablaufen.

Für dieses effiziente Bestellwesen hat Brendow das Kalenderprogramm mit den Kunden abgestimmt. Deckblätter oder Kopfmotive sind auswählbar, zusätzliche Auswahlmöglichkeiten bieten individuelle Eindrücke und Logos an vorgegebenen Stellen. Außerdem werden an die verschiedenen Kalendermodelle angepasste Versandtaschen angeboten. Im Prozess verankert ist eine PDF-Voransicht im System, mit welcher der Kunde seine Einträge überprüfen kann. Zur Vereinfachung des Bestellprozesses können Lieferadressen hinterlegt werden, sind auswählbar oder können neu eingegeben werden. Schließlich dient ein Warenkorb zur Preisinformation. Zentraleinkäufer oder Bestellabwickler können auch per Trace & Tracking-System nachsehen, welche Bestellungen die Filialen aufgegeben haben und in welchem Bearbeitungszustand sich der Auftrag gerade befindet. Dadurch erhält der Kunde eine offene und transparente Informationsbasis, die seinen Einkaufsprozess erheblich optimiert und vereinfacht.

#### Basis Hiflex eBusiness

»Eine derartige Plattform, die der Kunde benutzt, muss einerseits einfach zu bedienen und andererseits absolut sicher sein«, erläutert Eckhard Luhr. »Wir haben unsere Lösung deshalb auf dem Hiflex eBusiness-Modul aufgesetzt und optimieren die Seiten ständig.« Die Kunden nutzen die Lösung der Druckerei zum Abruf von Fertigwaren oder noch zu produzierenden Drucksachen. Automatisiert erfolgen dabei die Auftragsanlage im Hiflex MIS, die Entnahmebuchung im Lager sowie die Erstellung von Lieferschein und Rechnung.

Automatisierungen über eBusiness führen zu nachgewiesenem Nutzen für die Anwender. Denn die Kopp-

lung der externen und internen Vernetzung erlaubt die Verzahnung der Kundenprozesse mit der Arbeitsvorbereitung in der Druckerei, was zu erheblichen Synergien auf beiden Seiten führt. So kann ein Auftrag, der über das eBusiness-Tool vom Kunden platziert wurde, von Hiflex automatisch an die Produktionssysteme weitergereicht werden. Der Kunde konfiguriert über das Internet-Portal das Druckprodukt, generiert den Preis (zum Beispiel über intelligente Preistabellen) und platziert den Auftrag.

Vorteil der vernetzten Anwendung ist die Anbindung an die Datenbank, das Angebotswesen, die Disposition und die Warenwirtschaft. Brendow arbeitet bereits seit 1994 mit einem entsprechenden Hiflex-System. Auch die Druckvorstufe ist vernetzt. Drucksaal und Weiterverarbeitung melden BDE-Daten zurück zu Hiflex, entweder direkt aus den Maschinen oder über Eingabeterminals bei Handarbeitsplätzen. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die Zusammenarbeit mit den Caritas-Werkstätten Niederrhein. Die Betriebe, in denen Kalender und andere Produkte konfektioniert werden, sind in das Brendow-Netzwerk eingebunden, können die Auftragsaschen einsehen, erhalten Dispositionsdaten und veranlassen Rückmeldungen bei Auftragsende.

»Über die Einstiegsphase sind wir längst hinaus«, meint Hans-Dieter Holthuis, »und die Vernetzung mit den Kunden wird weiterhin wachsen. Wir verzeichnen schon lange ein zunehmendes Interesse von Kunden, da sie von der Optimierung der Abläufe überzeugt sind.« Schließlich sieht er das System als einen überzeugenden Teil der Kundenbindung.

➤ [www.hiflex.com](http://www.hiflex.com)

➤ [www.printsupport.com](http://www.printsupport.com)

