

Special Innovation

Marketing mit Formularen

Mit moderner, modular aufgebauter Druck-Software beginnt ein neues Zeitalter im Output-Management.

Gerhard Scholz

Großrechner und ERP-Systeme haben eines gemeinsam: Sie liefern keine zufriedenstellenden Druckergebnisse. Und das war längste Zeit auch nicht besonders wichtig; im Vordergrund stand die Verarbeitung von Daten, nicht der Daten-Output. Wenn gedruckt wurde, dann meist mit Line- und Matrixdruckern auf Endlospapier – aufgrund ihrer Lärmentwicklung wahre Folterwerkzeuge für alle Büroangestellten. Grafische Gestaltungsmöglichkeiten gab es kaum – fette Schriften wurden erzielt, indem der Text mit dem Versatz einer halben Zeile zweimal gedruckt wurde.

Komplexere Anforderungen

Durch die rasche Verbreitung von Laser- und Tintenstrahldruckern entstanden vielfältige neue Anforderungen an die Druckausgabe: Datensätze mussten mehrfach gedruckt werden, weil diese Drucker kein Durchschlagpapier zulassen; um gestaltetes Papier (wie Briefpapier) zu bedrucken, mussten bestimmte Papierladen angesteuert werden; und die Integration von Barcodes und anderen Markierungen war schlichtweg eine Katastrophe. Jede Änderung und Erweiterung musste mit immensum Zeitaufwand neu programmiert werden und war dementsprechend teuer. Durch die zahlreichen Änderungen und mangelhafte Dokumentation wurden die Systeme immer komplexer und komplizierter – kein Wunder, dass sich die für den Druck-Output verantwort-



Mit einem zentralen Output-Management-System können grafisch aufbereitete Geschäftsdokumente mit variablem Inhalt erstellt und gedruckt, verwaltet und verteilt werden. Foto: Konica Minolta

lichen IT-Leute vor jedem Wunsch nach Neugestaltung drückten; sie waren einfach nur froh, wenn das System reibungslos funktionierte.

Für Johannes Bischof, Geschäftsführer von Konica Minolta Business Solutions Austria, sind diese Probleme allerdings längst Geschichte: „Die Anforderungen in diesem Bereich sind in den letzten Jahren massiv gestiegen. Beim Dokumenten-Output wird größere Flexibilität denn je benötigt; personalisierte

Dokumente werden heute gerne als effiziente Marketing-Instrumente genutzt. Alles kein Problem mehr – mittels moderner, modular aufgebauter Druck-Software lassen sich alle Wünsche einfach und kostengünstig erfüllen.“

Als bevorzugte Software zur Drucksteuerung setzt Konica Minolta die Planet-Press-Suite des kanadischen Software-Hauses Objectif Lune ein. Das Planet-Press-Paket besteht aus mehreren Software-Bausteinen,

die je nach Anforderung einzeln eingesetzt oder kombiniert werden können. Im optimalen Fall steht damit ein zentrales Output-Management-System zur Verfügung, mit dem Geschäftsdokumente mit variablem Inhalt erstellt, verwaltet, gedruckt und verteilt werden können. Alle in einem Unternehmen verfügbaren variablen Daten können eingebunden werden, ohne in bestehende Datenströme eingreifen zu müssen. Die Daten werden von einem Host oder

Server an das Planet-Press-System übergeben und dort weiterverarbeitet.

Vorgedruckte Formulare gibt es in diesem System nicht mehr; jedes Schriftstück wird auf Anforderung gedruckt. Jedes Layout kann einfach und ohne großen Aufwand verändert werden. Durch Bilder, Grafiken und personalisierte Botschaften werden auch Transaktionsdokumente wie Rechnungen und Lieferscheine zu Werbeträgern. Selbstverständlich können auch Barcodes oder sonstige Marker problemlos eingefügt werden. Gedruckt wird dort, wo es notwendig und sinnvoll ist: eine Rechnung im Rechenzentrum, ein Kundenbrief in der Poststelle, ein Kontoauszug in der Buchhaltung, ein Lieferschein im Versand. Jedes Dokument wird als PDF im Archiv abgelegt, wo es jederzeit wieder aufgerufen werden kann.

Gewaltiges Potenzial

Johannes Bischof sieht hier ein gewaltiges unternehmerisches Potenzial: „Mit den Möglichkeiten der heutigen Druck-Software, wie sie zum Beispiel die Planet-Press-Suite bietet, beginnt in der Tat ein neues Zeitalter im Output-Management. Alle damit zusammenhängenden Prozesse können neu gestaltet, optimiert und rationalisiert werden. Der Druck-Output wird flexibler und in Summe billiger. Ein Dokument ist nicht mehr nur ein einfaches Blatt Papier, sondern eine Visitenkarte, ein Werbeträger, ein Aushängeschild eines Unternehmens.“

www.konicaminolta.at

Wenn ein Defekt ein Glücksfall ist

Aus dem Wunsch, einen Drucker zu tauschen, entwickelte sich eine komplette Neugestaltung des Druckprozesses.

Eigentlich sollte ja nur ein defekter Drucker durch einen neuen ersetzt werden. Aber dann kam es ganz anders: Denn als die Experten von Konica Minolta ihrem Kunden, einem der größten Versandhäuser im deutschsprachigen Raum, die Vorteile einer großzügigen Neugestaltung des gesamten Druckprozesses beschrieben, war rasch klar, dass das die Lösung für die Zukunft sein würde.

5000 Rechnungen und 5000 Lieferscheine im A4-Format werden pro Tag vom Versandhaus erstellt. Im alten System gab es aber keine Möglichkeit, die Kunden personalisiert anzusprechen. Oft fielen die Drucker aus, oder der Druck-Output war bei Arbeitsbeginn noch nicht fertig, wodurch sich die Auslieferung der Pakete verzöger-

te. Rechnungen wurden einfarbig schwarz auf vorgedrucktes Briefpapier gedruckt; elektronische Rechnungen konnten nicht erstellt werden. So gesehen war es ein Segen, dass ein Drucker schließlich ganz den Geist aufgab und damit den Weg für eine neue Ära freimachte.

Neu konzipierter Workflow

Mit der Installation der Planet-Press-Suite änderte sich der gesamte Workflow, ohne dass am Großrechner etwas verändert werden musste; der Datenstrom wird einfach an die Output-Steuerung übertragen. Erste und vielleicht wichtigste Verbesserung: Der Druckprozess wird in der Nacht, also zeitversetzt, gestartet; am Morgen kann die Versandarbeit pünktlich gestartet werden. In der

Kundendatenbank wird festgestellt, ob der Kunde eine elektronische Rechnung oder die klassische Variante erhält. Die elektronischen Rechnungen werden erstellt, digital signiert

und dem Kunden via E-Mail zugestellt. Rechnungen auf Papier sind jetzt vierfarbig, grafisch gestaltet und enthalten eine individuelle Werbebotschaft für den Kunden. Ein Punktesystem

kombiniert mit einer Antwortseite soll den Kunden zu weiteren Käufen anregen.

Innerhalb eines Jahres konnten 30 Prozent der Kunden auf elektronische Rechnungen umgestellt werden; das entspricht rund 300.000 nicht gedruckten Seiten pro Jahr. Der Neukauf ist durch die farbigen Werbebotschaften um 31,5 Prozent gestiegen; die Rechnungen sind zu einem wichtigen Marketing-Instrument geworden.

Als Kunden konnte Konica Minolta kürzlich auch TNT Innight gewinnen. Das Nachtexpress-Netzwerk von TNT setzt das neue Formular-Management-System ein, um den Workflow der Lieferschein-Erstellung zu optimieren, und plant bereits einen weiteren Ausbau in Richtung Rechnungswesen. *gesch*



Wenn es um zeitkritische Zustellung geht, müssen die Erstellung und der Druck der Lieferscheine perfekt funktionieren. Foto: TNT