



Klassisch oder Online?

Die Colour Connection GmbH in Frankfurt a. M. begann 1994 als Prepress-Betrieb, der Filmbelichtungen, Proofs und Scans herstellte. Heute ist daraus ein Digitaldruckunternehmen mit 20 Mitarbeitern geworden, das mithilfe des Webshops Printweb.de auf dem Markt erfolgreich bestehen kann.

Colour Connection versteht sich als Spezialist für den Digitaldruck. Zwei Digitaldruckmaschinen von Xeikon und Kodak drucken farbige Drucksachen in kleinen und mittleren Auflagen. Die Weiterverarbeitung wird von speziellen Maschinen komplett abgedeckt. Um den Bedarf an Offsetdruckprodukten zu decken, kooperiert Colour Connection mit drei Offsetdruckereien. Colour Connection bietet zwei Vertriebswege: zum einen den konventionellen Ablauf mit individueller Anfrage und persönlicher Beratung, zum anderen den Webshop Printweb.de, in dem der Kunde einem standardisierten Ablauf folgt. Dieser Unterschied spiegelt sich auch in der Preisgestaltung wider: Es gibt einen Normalpreis und einen Shoppreis. Der Kunde kann wählen. Wir sprechen mit Ralph Hadem, einem der Colour-Connection-Geschäftsführer.

Print: Wie verlief die Entwicklung Ihres Webshops bis heute?

Ralph Hadem: Wir waren 2001 Pioniere, als wir mit einem ersten System begannen. Es folgte ein weiteres Web-to-Print-System, bis wir uns 2005 für die Lösung Print-4-Media von Diron entschieden. Im Januar 2006 gingen wir mit dem Webshop online.

Print: Welches waren Ihre wichtigsten Auswahlkriterien?

Hadem: Ein Upload-Modul mit Preflight-Funktion und ein leistungsfähiges E-Shop-Modul, das zahlreiche Produkte im Warenkorb aufnehmen kann. Unsere Kunden sollten außerdem einen Überblick über ihre Aufträge bekommen und Wiederholbestellungen aufgeben können.

Print: Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus?

Hadem: Wir produzieren zu 70 % für kleine und mittlere Werbeagenturen, 20 % für mittlere Unternehmen und 10 % unserer Kunden sind Offsetdruckereien, die keinen Digitaldruck haben. Diese Verteilung ist identisch für den konventionellen und den Webshop-Bereich. Die meisten Kunden nutzen beide Vertriebswege parallel.

Print: Wie verteilen sich Ihre Aufträge auf den klassischen Vertriebsweg und Printweb.de?

Hadem: Unser Umsatz verteilt sich zu einem Drittel auf den Webshop und zu zwei Dritteln auf den klassischen Bereich. Bei den Aufträgen ist es genau umgekehrt: Ein Drittel der Aufträge stammt aus dem klassischen Vertriebsweg, zwei Drittel unserer Aufträge

erhalten wir aus dem Webshop. Insgesamt verarbeiten wir etwa 40 Aufträge pro Tag, die über Printweb.de bei uns eingehen.

Print: Betreiben Sie einen Webserver im Haus?

Hadem: Ja, wir haben eine IT-Abteilung mit eigenem Webserver und einem IT-Spezialisten. Die Vertretung bei Urlaub oder Krankheit übernimmt ein Systemhaus. Das Serverhosting ist zwar teuer, dafür kann man machen, was man will und hat die Kontrolle über die technische Infrastruktur.

Kunden begeistert über den Shop

Print: Nach dem Upload der Druckdaten folgt der Preflight. Die Kunden erhalten eine Rückmeldung in Form eines Fehlerprotokolls. Wie reagieren Ihre Kunden darauf?

Hadem: Da der überwiegende Teil unserer Kunden aus dem Agenturbereich kommt, sind die Druckdaten in der Regel professionell erstellt und fehlerfrei. Die Preflight-Profile sind auch kundenfreundlich; zum Beispiel wird bei RGB-Bildern nur eine Warnung gemeldet mit dem Hinweis auf mögliche Farbabweichungen. Der Auftrag wird also trotzdem akzeptiert.

Darüber hinaus lassen sich über unsere „Beratungs-Hotline“ die meisten Fragen rasch klären. Die Hotline ist kein unpersönliches Callcenter, sondern mit unseren eigenen Mitarbeiter besetzt, die die Kunden persönlich beraten. Die meisten sind begeistert, wenn sie den Shop benutzt haben.

Print: Werden die Daten intern nochmals geprüft?

Hadem: Nein, die Daten werden im Webserver mit der leistungsfähigen Prüffunktion von Callas gecheckt, die wir in Verbindung mit Print-4-Media nutzen und sind in 99,5 % der Fälle in Ordnung. Es ist sehr wichtig, dass die Druckdateien zuverlässig geprüft wer-

Der Ablauf bei Printweb.de

1. Registrieren
2. Einloggen
3. Neuer Auftrag
4. Anschnitt
5. Upload der Daten
6. Preflight
7. Warenkorb
8. Versandoptionen
9. Bestellen
10. Fertig



Der Eingangsbereich von Colour Connection in Frankfurt in der Hanauer Landstraße.

In Printweb.de können Produkte für den Digitaldruck kalkuliert werden. Viele Papiersorten stehen zur Auswahl.

den, da sonst die zugesagten Liefertermine nicht eingehalten werden können. Bei der konventionellen Produktion, die nicht über Printweb.de läuft, kommen die Dateien in die Datenvorbereitung und werden mit Pitstop Server zuverlässig geprüft.

Print: Bieten Sie Ihren Kunden neben der Upload-Funktion auch die Möglichkeit, Drucksachen auf Basis von vorbereiteten Vorlagen zu individualisieren?

Hadem: Einige unserer Kunden nutzen diese Möglichkeit, wir nennen diese Funktion Express-Layouts. Für den Großteil unserer Kunden, die kleinen und mittleren Werbeagenturen und mittelständischen Unternehmen lohnt sich jedoch der konzeptionelle Aufwand nicht, der für die Vorlagenvorbereitung notwendig ist.

Print: Was geschieht mit den PDF-Druckdateien nach dem erfolgreichen Upload durch Ihre Kunden?

Hadem: Die PDF-Datei wird automatisch in einen vorhandenen Kundenordner gespeichert oder ein entsprechender Ordner wird angelegt. Der Operator an der Druckmaschine holt sich die Daten von dort. Das Ausschließen erfolgt durch den Operator an der jeweiligen Maschine.

An Warenwirtschaft angebunden

Print: Sie haben den Webshop an Ihr Warenwirtschaftssystem angebunden. Wie ist der Ablauf?

Hadem: Die Anbindung wurde in Zusammenarbeit mit Diron entwickelt und ist per Hotfolder realisiert. Zweimal täglich werden die Auftragsdaten im XML-Format in unser Warenwirtschaftssystem importiert. Wenn noch kein Kundenordner vorhanden ist, wird er automatisch angelegt. Das Warenwirtschaftssystem erzeugt ein Jobticket, das in Form eines Auftragspapiers ausgedruckt wird. Diese Auftragspapiere werden den Digitaldruckmaschinen zugeordnet. Eine weitere Automatisierung durch die Zuordnung der Auftrags- und Druckdaten an die einzelnen Maschinen ist nicht notwendig, da die Verteilung der Aufträge auf unsere beiden Farbdigitaldruckmaschinen eindeutig und überschaubar ist. Zum Beispiel werden auf der Xeikon-Rollenmaschine keine Visitenkarten gedruckt.

Print: Sie planen, ein neues Warenwirtschaftssystem einzusetzen. In welchen Bereichen soll das neue System Verbesserungen bringen?

Hadem: Das neue System soll vor allem unsere internen Abläufe verbessern. Preisanfragen, die nicht über Printweb.de, sondern per Telefon, Fax oder E-Mail bei uns eingehen, sollen kundenbezogen zentral in dem System gespeichert werden können, damit alle Mitarbeiter jederzeit denselben Informationsstand haben. Eine Papierlagerverwaltung soll integriert werden, um schnell prüfen zu können, ob eine gewünschte Papiersorte vorhanden ist oder bestellt werden muss. Außerdem möchten wir Verbesserungen bei den betriebswirtschaftlichen Auswertungen und Statistiken.

Print: Im Webshop gibt es die Möglichkeit, Druckobjekte zu kalkulieren. Haben Sie unterschiedliche Kalkulationssysteme für den Shop und Druckerei-intern?

Hadem: Nein. Wir benutzen die Shop-Kalkulation von Print-4-Media auch für interne Preisberechnungen und Anfragen, die nicht über den Webshop bei uns eingehen. Da wir ursprünglich aus dem Vorstufenbereich kommen, waren für uns die meisten Druckerei-Branchenlösungen nicht passend.

Rechnung-Zahlung funktioniert

Print: Printweb.de unterscheidet sich von anderen offenen Webshops dadurch, dass die Bezahlung auf Rechnung möglich ist. Müssen Sie Ihrem Geld hinterherlaufen?

Hadem: Die Zahlung auf Rechnung funktioniert sehr gut. Wir haben weniger als ein Prozent Zahlungsausfälle. Es gibt dabei auch keinen Unterschied zwischen den klassischen Kunden und den Webshop-Kunden. Ich erkläre es damit, dass unsere Kunden zum einen gewerbliche Kunden und keine Privatkunden sind. Zum anderen beschäftigen sich unsere Kunden intensiv damit, die Dokumente zu erzeugen, die sie dann an uns senden und bestellen. Die Bindung an das Produkt und an uns als Lieferanten ist dadurch enger.

Print: Wie geht es weiter mit Colour Connection und Printweb.de?

Hadem: Wir haben Pläne, die das Marketing hervorragend unterstützen werden. Lassen Sie sich überraschen.

Print: Herr Hadem, wir bedanken uns für das interessante Gespräch.

■ Ira Melaschuk



Colour Connection setzt zwei Farbdigitaldruckmaschinen ein: Xeikon 5000 und Kodak Nexpress. Eine dritte Druckmaschine von Océ deckt den Schwarz-Weiß-Bereich ab.

Printweb.de

printweb.de ist ein offener Webshop für den Business-to-Business-Bereich. Produkte für den Digitaldruck können ausgewählt, kalkuliert und bestellt werden. Kunden senden fertige Druckdateien per Upload an Printweb.de, wo sie vor der Produktion auf Druckfähigkeit überprüft werden. Besonderheiten sind die Produktion ab Auflage 1, die Lieferung auf Rechnung und der Vertrieb FSC-zertifizierter Papiere.

Kontakte

Colour Connection GmbH

Hanauer Landstraße 523
60386 Frankfurt am Main
Tel.: (069) 94 43 73-0
Fax: (069) 94 43 73-99
www.printweb.de
info@printweb.de
Geschäftsführer:
Ralph Hadem, Sonja Braun

Diron GmbH & Co.KG

Otto-Hahn-Straße 21
48161 Münster
Tel.: (0 25 34) 581 69-0
Tel.: (0 25 34) 581 69-20
www.diron.de
www.print4media.de
info@diron.de
Geschäftsführer:
Stefan Nürenberg, Thomas L. Rödding

Info Diron:

Die Diron ist mittlerweile eine Tochtergesellschaft der Cewe-Color-Gruppe und einer der führenden Innovatoren für Web-to-Print-Systeme weltweit. Seit 1991 entwickelt Diron Software-Lösungen zur Automatisierung von Publishing Workflows. 1998 führte diron das erste webbasierte Publishing-System ein. Heute liegt die Kernkompetenz des Unternehmens in der Erstellung von Web-to-Print-Lösungen.

Produkt: Print-4-media

Print-4-Media ist mit seiner Spezialisierung auf den Business-to-Business-Sektor ein ideales Instrument für den Einsatz in Druckereien, Konzernen und Medienagenturen. Über den mitgelieferten Shop können Geschäftsdrucksachen, Flyer, Mailings und Broschüren schnell und unkompliziert kalkuliert, bestellt und in die Produktion übergeben werden.