



Irmgard Abt führt gemeinsam mit ihrem Mann Rudolf die erfolgreiche Mediengruppe.

Auf dem Weg mit Abt My Way

Die Abt-Mediengruppe ist eine traditionsreiche und gleichwohl innovative Unternehmensgruppe. In Weinheim bei Heidelberg arbeiten 60 Mitarbeiter in drei Unternehmensbereichen: Abt Print und Medien, das Digitaldruckzentrum DDZ und die Tochterfirma Aktiv Comm. Gemeinsam bieten sie einen Fullservice, der vom Datenmanagement, über den Druck, den Lettershop, das Warehousing und den Versand den Kunden perfekte Dienstleistungen bietet.

Die Kernkompetenz von Abt Print und Medien ist der qualitativ hochwertige Bogen-Offsetdruck inklusive diverser Veredelungs- und Weiterverarbeitungsmöglichkeiten. Im Digitaldruckzentrum DDZ laufen die Maschinen für den schwarz-weißen und farbigen Digitaldruck. Bei der Tochterfirma Aktiv Comm werden kundenspezifische Lösungen im Bereich Datenmanagement umgesetzt. Dazu gehören die automatisierte Satz- und Katalogproduktion, Content Management, Cross-Media-Publishing, Webprogrammierung und last but not least: Web-to-Print. Der Auftritt auf dem Markt erfolgt als Abt-Mediengruppe, denn gemäß der kundenorientierten Denkweise im Unternehmen stehen die Leistung für den Kunden im Vordergrund und nicht die einzelnen Firmen, die die Leistung erbringen. Die Abt Mediengruppe stieg 2005 in Web-to-Print ein und bietet seitdem Webportale für Unternehmen an. Die dafür verwendete Web-to-Print-Lösung Abt My Way basiert auf dem System I-Way der israelischen Firma Press-Sense und dem offiziellen Distributor That's it Solutions Liedermann. Wir sprachen mit Irmgard Abt, Geschäftsführerin der Abt Print und Medien GmbH.

Print: Welches waren Ihre Motive für den Einsatz von Web-to-Print?

Irmgard Abt: Wir waren schon immer Vorreiter, wenn es um Innovationen ging. Als wir Mitte der achtziger Jahre den ersten Mac installierten, haben uns andere für verrückt erklärt. Web-to-Print war für uns die Antwort auf die Frage, wie Arbeits- und Kommunikationsprozesse für unsere Kunden vereinfacht werden können.

Print: Was für Erfahrungen machen Sie, wenn Sie mit Ihrer Web-to-Print-Lösung an die Türen von Unternehmen klopfen?

Abt: Erst einmal muss man den richtigen Ansprechpartner im Unternehmen finden. So manche Marketingab-

teilung hat aus Angst vor dem Verlust von Arbeitsplätzen gar kein Interesse an der Einführung von Web-to-Print. Tatsächlich aber werden durch Web-to-Print zeitaufwendige Hilfsarbeiten, wie zum Beispiel Abstimmungen per E-Mail oder die Kontrolle von CD (Corporate Design)-Vorgaben, durch automatische Prozesse ersetzt. Die freigewordene Kapazität kann für profitablere Tätigkeiten genutzt werden.

Print: Welche Bedenken gibt es außerdem in Unternehmen?

Abt: Manche Unternehmen sind besorgt, dass die Benutzeroberfläche an Abt Medien gebunden ist. In Wirklichkeit wird das Portal ausschließlich an das CD des Unternehmens angepasst.

Print: Haben Sie durch Ihr Web-to-Print-Angebot auch Neukunden gewonnen?

Abt: Ja, wir haben Neukunden gewonnen. Aber bisher ist noch kein Kunde von selbst auf uns zugekommen, immer sind wir aktiv geworden. Bereits bestehende Kunden zu überzeugen ist einfacher, weil die Prozesse bekannt sind und die Vorteile von Web-to-Print besser aufgezeigt werden können.

Print: Worin sehen Sie die Hauptvorteile für Unternehmen beim Einsatz von Web-to-Print?

Abt: Die Vorteile lassen sich in drei Punkten zusammenfassen: Prozesse vereinfachen, Fehler vermeiden und das Corporate Design einhalten. Ein Fall aus unserer Praxis zeigt deutlich den Nutzen von Web-to-Print: Ein Unternehmen sandte einen Flyer und ein Plakat als offene Dateien an seinen Händler. Ergebnis war, dass das Firmenlogo gelöscht und Farben verändert wurden. Mit einem Web-to-Print-System passiert so etwas erst gar nicht.

Print: Wie viele Kunden setzen ihr System derzeit ein?



Das moderne Firmengebäude von Abt Print und Medien spiegelt den offenen und fortschrittlichen Geist des Unternehmens wider.

Abt: Wir haben aktuell 12 Kunden mit zirka 2.000 Usern.

Print: Können Ihre Kunden auch andere Druckdienstleister vom Web-to-Print-System aus ansteuern?

Abt: Ja, unsere Kunden werden mit dem Web-to-Print-System nicht an Abt Medien als Druckdienstleister gebunden, obwohl wir natürlich ein großes Interesse an den Druckaufträgen haben. Andere Empfänger erhalten eine E-Mail mit Links für das Jobticket und zum Server, von dem die Druckdateien abgeholt werden können.

Print: Würden Sie einen repräsentativen Projektablauf einmal beschreiben?

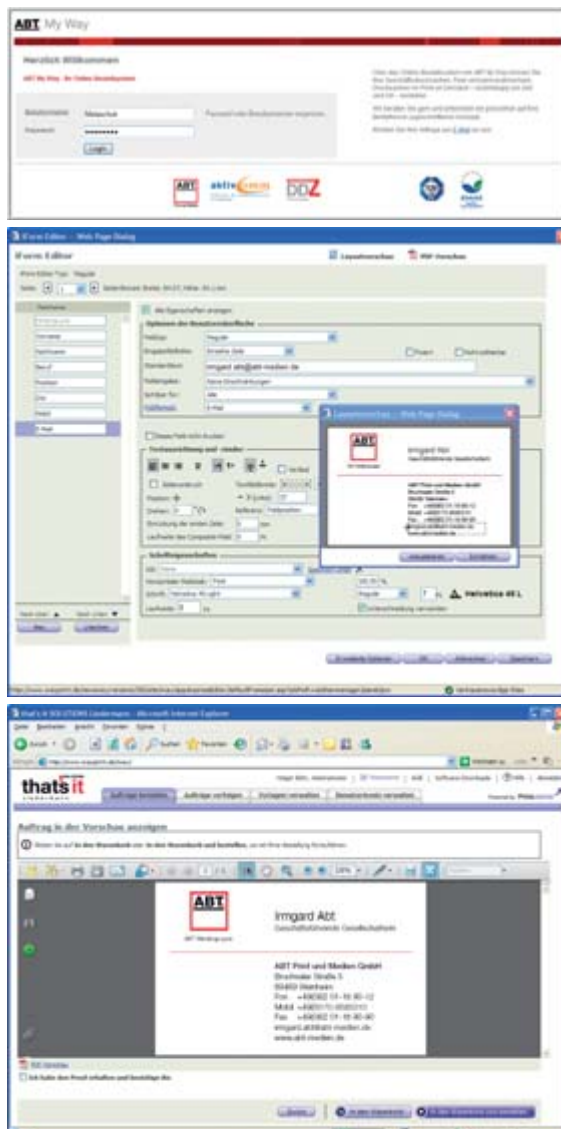
Abt: Im ersten Schritt machen wir eine Präsentation, bei der unserem Kunden die Vorteile der Web-to-Print-Lösung aufgezeigt werden. Dabei möchte der Kunde meist bereits eine grobe Kostenschätzung, die in dieser Phase nur ein Orientierungswert sein kann. Nach der grundsätzlich positiven Entscheidung des Kunden wird ein mindestens halbtägiger Workshop durchgeführt, bei dem die Abläufe

und Anforderungen des Kunden geklärt werden. Danach kann ein detailliertes Angebot erstellt werden. Es folgt das Lastenheft des Kunden, in dem die geforderten Leistungen und eventuelle Veränderungen beim Kunden festgehalten sind. Innerhalb der konkreten Umsetzungsphase werden unter anderem Benutzerrollen und Rechte sowie die Freigabeworkflows definiert. Eine abschließende sorgfältige Testphase sichert die Stabilität des Portals.

Print: Wie sieht der zeitliche Rahmen für ein typisches Web-to-Print-Projekt aus?

Abt: Die Phase von der ersten Präsentation bis zur Entscheidung kann bis zu einem dreiviertel Jahr dauern. Ist die Entscheidung gefallen, nimmt die Projektumsetzung circa zwei bis drei Monate in Anspruch. Für ein komplexes Projekt, bei dem wir ein Kampagnen-Management umgesetzt haben, waren 10 Meetings mit dem Kunden notwendig.

Print: Welche Kosten entstehen für die Unternehmen?



Ein Abt-My-Way-Webportal wird individuell an das Corporate Design des Unternehmens angepasst.

Im I-Form-Editor wird das Verhalten der variablen Bild- und Textrahmen flexibel eingestellt.

In der aktuellen Version 4 von I-Way kann der Administrator festlegen, dass ein Benutzer den Softproof vor der Freigabe bestätigen muss.

Anschriften, Kontakte, Produkte

Abt Print und Medien GmbH

Bruchsaler Straße 5, 69469 Weinheim
Tel.: 0 62 01-18 90-0, Fax: -90
www.abt-medien.de
info@abt-medien.de
Geschäftsführer:
Irmgard Abt, Rudolf Abt

Info That's it Solutions

That's it Solutions Liedermann
Tübinger Straße 1
72666 Neckartailfingen
Tel.: 0 71 27-95 72 05-0
Fax: 0 71 27-95 72 05-9
www.thatsit-solutions.de
info@thatsit-solutions.de
That's it Solutions ist der offizielle Distributor der Web-to-Print-Workflowlösung

Press-Sense I-Way im deutschsprachigen Raum. That's it Solutions hat sich auf die Optimierung der digitalen Printmedien-Produktion spezialisiert und bietet auf diesem Gebiet umfassendes Consulting, Geschäftsprozessanalyse, Implementierung sowie Lösungen rund um den Druck an.

Produkte:

Press-Sense I-Way: Online-Bestellsystem für Drucksachen

Calendrino: Online-Anwendung für Kalender

Crossbase: Webanwendung für Übersetzungsmanagement

Mypixler: Webshop für bildpersonalisierte Drucksachen

Abt: Da es sich hier um ein individuelles Unternehmensportal handelt, für das ein Workflow definiert und programmiert wird sowie ein Webserver unterhalten werden muss, setzt sich der Preis zusammen aus einer einmaligen Summe für das Einrichten des Systems, variablen Kosten und einer monatlichen Pauschale. Mengenabhängige Gebühren gibt es für den Abwurf von Lagerbeständen oder die Weiterleitung von Druckdokumenten.

Print: Gibt es eine Verbindung von Abt My Way zu Ihrer Branchensoftware?

Abt: Wir setzen erst seit letztem Jahr eine neue Branchensoftware ein und eine Schnittstelle ist in Arbeit. Das Jobticket aus Abt My Way wird dann an die Branchensoftware übergeben und dort wird automatisch ein Auftrag angelegt.

Print: Wie ist die Datenqualität der in Abt My Way erstellten Dokumente?

Abt: Die fest hinterlegten Daten sind fehlerfrei, da lediglich variable Elemente eingefügt werden. Neue Daten werden erst von uns geprüft und dann zum Druck freigegeben. Bei den meisten Anwendungen möchten unsere Kunden nicht, dass die Benutzer Daten für Druckjobs frei in das System laden können. Es ist jedoch möglich.

Print: Haben Sie für die Benutzer eine eigene Hotline eingerichtet?

Abt: Nein, wir haben keine spezielle Hotline. Die nötigen Ansprechpartner sind bei uns von 7.30 bis 19.00 Uhr im Haus erreichbar.

Print: Planen Sie, auch einen offenen Shop für eigene Druckprodukte anzubieten?

Abt: Wir denken darüber nach, es gibt aber noch keine konkreten Pläne. Wenn es einen offenen Shop geben wird, dann für ganz bestimmte, spezielle Produkte. Mit der Vielzahl der Internetdruckereien für Standardprodukte möchten wir nicht in Konkurrenz treten.

Print: Was raten Sie Kollegenbetrieben, die in Web-to-Print einsteigen möchten?

Abt: Web-to-Print heißt „learning by doing“; man wächst und entwickelt sich als Dienstleister mit den konkreten Anforderungen. Wichtig ist eine schrittweise Vorgehensweise. Bei der Abt Mediengruppe war ein Webserver schon vorhanden, auf dem das System aufgesetzt werden konnte und langjähriges Know-how im Aufbau von Datenbanken und der Optimierung von Workflow-Prozessen. Die Ausfall- und Datensicherheit des Systems ist sehr wichtig. Wenn ein Dienstleister alles komplett neu aufbauen muss, kann ihn das leicht überfordern. Ein wichtiger Aspekt war für uns auch die Auswahl eines soliden Systemanbieters, der bereits im Markt etabliert war.

Print: Frau Abt, wir danken Ihnen ganz herzlich für dieses offene Gespräch.

■ Ira Melaschuk