



Daniel Bischof

Effizienter und präziser mit Printplus

Bei der Victor Hotz AG, Corporate Publishing & Print, ist Drucken keine Nebensache, im Rampenlicht stehen aber die vielzähligen weiteren Dienstleistungen für eine renommierte Kundschaft. Dienstleistungen im Bereich Corporate Identity, Corporate Information Management und Corporate Publishing erlauben es, umfassende und integrierte Lösungen im Bereich Kommunikation anzubieten. Im Hintergrund sorgt die Branchensoftware von Printplus für reibungslose Vertriebs- und Projektabläufe.

Wer die Victor Hotz AG in Steinhausen besucht, erhält schon am Empfang eine Ahnung von der Unternehmensphilosophie: Klare Linien und Strukturen eröffnen sich in der Lobby und ziehen sich durch das ganze Unternehmen. Sitzgelegenheiten von Corbusier, USM-Möbel, raumhohe Gemälde und Skulpturen begrüßen den Besucher. «viscom print & communication» hat sich mit Jürg Gotsch, dem umtriebigen Geschäftsleiter des Bereichs Corporate Publishing & Print zum Thema Branchensoftware und Vernetzung unterhalten und erfahren, was in Steinhausen bereits Alltag ist und wo der Fokus für die nahe Zukunft liegt.

«viscom»: Laut Ihrem Leitbild engagieren Sie sich mit «System und Leidenschaft» für den guten Ruf Ihrer Kunden. System und Leidenschaft, der Schlüssel zu Ihrem Erfolg?

Jürg Gotsch: Das Leitbild bezieht sich auf unseren Bereich Corporate Publishing & Print. Im Corporate Publishing geht es darum, Kundennutzen durch Innovationen in Systemlösungen und Prepress anzubieten. Im Bereich Print differenzieren wir uns durch Leidenschaft für schöne Druckprodukte. Hier können wir das Know-how unserer Berater mit den Ansprüchen von Designern kombinieren und damit wirklich Einzigartiges schaffen. Bei unserem Wirken soll der Erfolg des Kunden

Bei der Victor Hotz AG steht der Erfolg des Kunden im Vordergrund.

im Vordergrund stehen. Alle drei Unternehmensbereiche, welche je durch einen Geschäftsführer geführt werden, müssen für sich selber erfolgreich sein, sonst läuft die Sache nicht. Ein gewisses Konkurrenzdenken zwischen den als Profitcentern aufgestellten Unternehmen ist vorhanden und durchaus erwünscht.

Wohl verfügen die drei Unternehmensbereiche über eine gemeinsame Schnittmenge, alle drei stehen aber für teils unterschiedliche Werte ein, und das gilt es zu berücksichtigen. Auf dieser langjährig erarbeiteten Konstellation basiert unser Erfolg.

Wie wichtig ist in diesem Zusammenhang die Branchensoftware?

Sie hilft uns, alle unsere Prozesse transparent zu erfassen und zu dokumentieren, sodass an

29. Mai – 11. Juni 2008

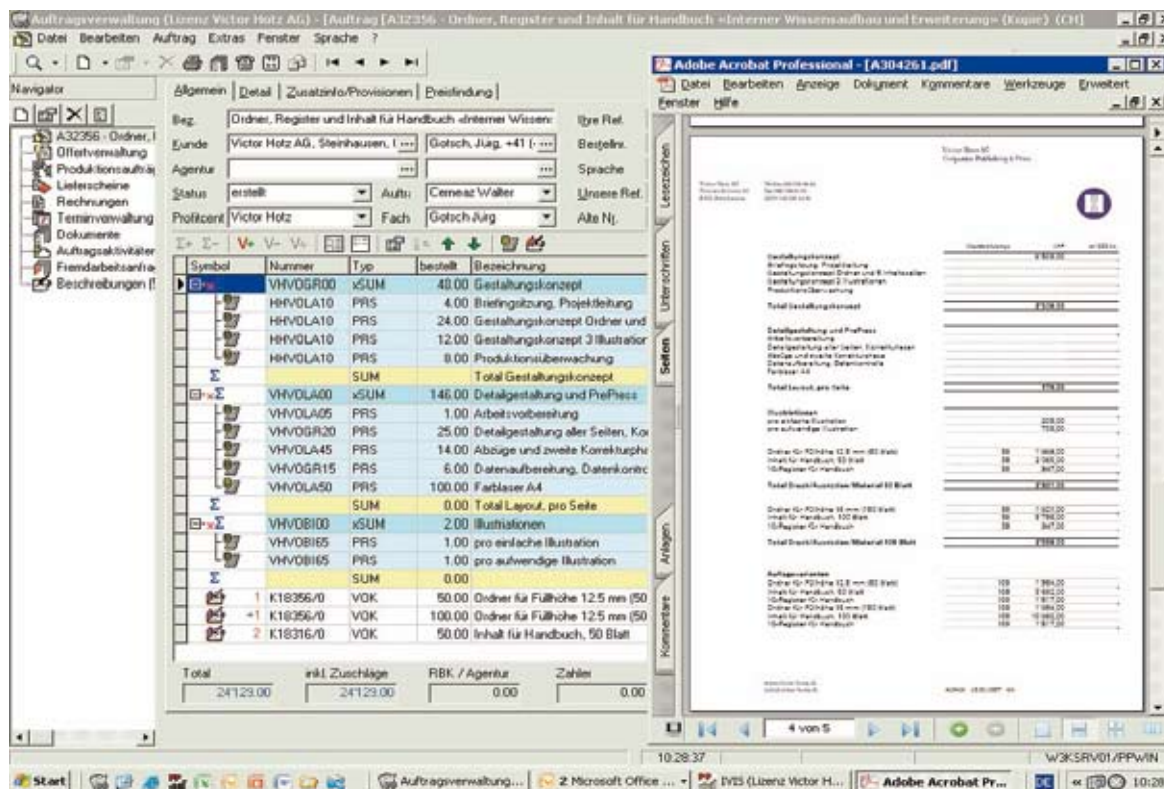
Täglich Flug + Bahn

Hotels in Düsseldorf

inkl. Transfers

DRUPA

Meyer Reisen, 6260 Reiden
Tel. 062 749 30 50
Fax 062 749 30 51
www.meyer-reisen.ch



Gesamtprojekte von Design, Prepress bis Druck und Lettershop, abgewickelt mit Printplus. Oben die Situation der Offerterstellung eines Profitcenter-übergreifenden Auftrages.

Victor Hotz AG

Die Victor Hotz AG, Steinhausen, gliedert sich in drei Unternehmensbereiche:

Victor Hotz, Corporate Publishing & Print

Eine breite Palette von Know-how und Lösungen im Bereich Corporate Publishing. Im Print-Bereich garantiert die Victor Hotz AG dank Profis und konsequenter Anwendung von Printplus «Eine strikte und zuverlässige Qualität und Termineinhaltung bei der Erstellung und Lieferung ihrer Drucksachen. Prozessbasierte und EDV-gestützte Produktionssteuerung ist bei uns tägliche Realität. Deshalb wissen wir jederzeit zuverlässig über den Status und die Zuständigkeit eines Projektes Bescheid. Die tägliche Pflege der Daten nach genau abgestimmten Abläufen garantiert eine 100%ige Terminzuverlässigkeit und hohe Flexibilität.»

Hotz & Hotz, Corporate Identity

Verhilft Unternehmen und Marken zu Identitäten, die Werte, Ansprüche und Leistungen zum Ausdruck bringen. Hotz & Hotz wurde 1993 gegründet und gehört seit 2001 dem Type Directors Club an.

Screen Concept, Corporate Information Management

Vernetzt Unternehmen und macht aus Wissen Informationsplattformen, webbasiert, medienübergreifend und integriert. Das Tätigkeitspektrum reicht von der Realisierung einfacher Webseiten über komplexe datenbankgestützte Webprojekte bis hin zu Product-Information-Management-Lösungen (hybris).

jedem Ort und in fast jeder Situation die nötigen Informationen zur Verfügung stehen. Zusätzlich war für uns wichtig, dass unsere Profitcenter-Struktur abgebildet werden kann. Bei jedem Kunden ist hinterlegt, welcher Mitarbeiter in welcher Situation zuständig ist.

Für eine umfassende Implementierung von Printplus haben wir uns vor allem entschieden, weil wir den gesamten Vertriebs- und Wertschöpfungsprozess damit abbilden können. Das ist gerade bei den komplexen Projekten, an denen alle drei Abteilungen arbeiten, besonders wichtig. Eine ebenso wichtige Anforderung an die Branchensoftware war das Vermeiden redundanter Daten.

Schlanke Prozesse sind heute wettbewerbsentscheidend. Wie sieht Ihre «Diät» aus?

Schlanke Prozesse bedeuten zu vereinfachen. Das wiederum heisst, im Bereich Dienstleistung die Kommunikation zu vereinfachen und mit Tools zu arbeiten, womit komplexe Projekte effizient realisiert werden können.

Mit anderen Worten flache Hierarchien, vernetzte Teamarbeit, Projektorganisation und Softwarelösungen, welche diesen Ansprüchen genügen.

Welche Anforderungen hat eine Branchensoftware überhaupt zu erfüllen?

Als Basis in unserer Branche würde ich das Auftragsmanagement mit Nachkalkulation und Fakturierung bezeichnen. In unserem Hause wird auch die elektronische Plantafel von Printplus sehr erfolgreich eingesetzt. Oder auch die gesamte Lager- und Materialbewirtschaftung und natürlich das Verkaufsinfor-

mationssystem (Printplus IVIS, eine CRM-Lösung). Sehr wichtig scheint mir auch die ganze Dokumentenarchivierung, die es beispielsweise erlaubt, den ganzen Mailverkehr dem entsprechenden Job zuzuordnen. Für das Controlling ist entscheidend, dass es relativ einfach ist, jede erfasste Information mit anderen zu kombinieren und darzustellen.

Web-to-Print, wie definieren Sie diesen Begriff für sich?

Web-to-Print ist ein etwas strapazierter Begriff. Das Webportal von Printplus könnte auch unter diesem Schlagwort laufen. Momentan setzen wir das Webportal von Printplus als Logistikportal ein. Zugelassene Kunden und deren Niederlassungen können darüber ihre Lagerartikel abrufen. Dadurch können wir ein Produktionspooling anbieten. Das heutige Portal kann auch so konfiguriert werden, dass Kunden direkt auf ihre Aufträge Zugriff haben. Unter Web-to-Print laufen ebenfalls Lösungen, bei denen der Kunde mittels Browser auf seine Vorlagen (Inserate, Poster, Fact-Sheets, Prospekte) zugreift und direkt Layouts aktualisiert oder neue Dokumente generiert. Mit der von uns verwendeten Software iBrams können auch gesamte Arbeitsprozesse abgebildet werden.

Was auch unter Web-to-Print laufen könnte, sind Redaktionssysteme, welche wiederum auf einer anderen Technologie aufbauen.

Ein nächster logischer Schritt wäre doch die Vernetzung dieser unterschiedlichen Systemlösungen in Ihrem Hause?

Es wird sich noch zeigen, was Sinn macht und was nicht. Es ist denkbar, dass der Kun-

«Die verschiedenen Systemlösungen
müssen miteinander vernetzt werden.
Je weniger Medienbrüche, desto besser.»

de sich über das Webportal von Printplus einloggt, selber einen Auftrag in Printplus eröffnet, selber das Layout generiert und direkt die Bestellung auslöst. Je nach Projekt und Kunde können unterschiedliche Integrationen Sinn machen. Fokus ist immer wieder der Kundennutzen.

Wie realisieren Sie die Vernetzung der unterschiedlichen Systeme?

Wir bauen auf Standardlösungen. Da spezialisierte Softwareunternehmen garantiert bessere Software bauen als wir. Mit anderen Worten werden wir bei Integrationen von Systemen auf einen Partner wie Printplus setzen. Im Hintergrund ist natürlich unsere Finanz- und Lohnbuchhaltung von Abacus ebenfalls mit Printplus vernetzt. Debitoren- und Kreditorenrechnungen werden nur einmal erfasst.

In Ihrem Verlag setzen Sie die Verlagssoftware von Printplus ein. Weshalb?

Da wir im Dienstleistungsbereich Printplus einsetzen, war es naheliegend, die Verlagssoftware zu prüfen. Konzept und Anwendungsart kannten wir ja schon. Seit wir die Verlagssoftware eingeführt haben, sind auch hier Verkaufs-, Insetverwaltung- und Aboverwaltungprozesse abgebildet und über die Software geführt. Das bringt eine höhere Effizienz und Transparenz auch im Verlagswesen mit sich.

*Herr Gotsch,
besten Dank
für das Gespräch.*

Software für Druck und Verlag

Die Branchensoftware Printplus DRUCK ist ein umfassendes Management-Informationssystem (MIS), das bei der Victor Hotz AG konsequent eingesetzt wird. Printplus DRUCK bietet Funktionen für den Verkauf und das Marketing (CRM und E-Business), für das Angebots- und Auftragsmanagement, für den Einkauf und die Materialwirtschaft, für die Planung und Produktionssteuerung, für die Betriebsdatenerfassung und Vernetzung sowie für das Controlling und das Qualitätsmanagement.

Die Möglichkeit, Printplus DRUCK via Schnittstellen mit allen gängigen Finanz- und Lohnbuchhaltungen sowie zu Papierlieferanten und über JDF/JMF zu Produktionssystemen zu vernetzen, ist standardmässig möglich.

Bei Hotz wird auch die elektronische Plantafel von Printplus erfolgreich eingesetzt. Deren Vorteile sind vielfältig: angefangen bei der automatischen Datenübernahme aus der Kalkulation über das einfache Umplanen bis hin zur Online-Verfügbarkeit des Produktionsstatus. Wenn Aufträge häufig modifiziert werden, ist es heute unabdingbar, dass die Informationen dann, wenn sie abgeändert werden, sofort am Arbeitsplatz verfügbar sind.