

Print Site Contracts: Heidelbergs umfassendes Vertragswerk

Mit den Print Site Contracts erhalten Kunden von Heidelberg ein vielseitiges, skalierbares Vertragswerk. Darin ist das gesamte Produkt- und Leistungsportfolio abgebildet. Die Verträge ergänzen das Subscription-Modell, das Heidelberg 2018 lanciert hat.

Text: **Heidelberg Schweiz**

Die Print Site Contracts sind ein skalierbares Vertragsangebot der Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg). Das Vertragswerk richtet sich nach den Bedürfnissen der Kunden rund um Produktionstechnik, Verbrauchsmaterial, Software-Produkte, Beratung, Schulung und Service. Ziel ist es, die Prozesse zu vereinfachen und Touch-Points zu minimieren.

Die Print Site Contracts sind in die zwei Bereiche «Life Cycle Agreements» und «Subscription Agreements» aufgeteilt. Sie unterscheiden sich im Wesentlichen durch die jeweilige Bezahlungsmethode (siehe Grafik). Bei einem Life Cycle Agreement gilt ein fest vereinbarter monatlicher Grundbetrag zuzüglich einer verbrauchsabhängigen Gebühr. Demgegenüber werden die Leistungen bei einem Subscription Agreement nach der Anzahl gedruckter Bogen verrechnet, der zu bezahlende Betrag orientiert sich demnach am tatsächlichen Output auf einem Bogenoffsetdrucksystem.

Ein Partner für alle Themen

Ein Life Cycle Agreement und ein Subscription Agreement können mit einer neuen Druckmaschine kombiniert oder mit bestehender Produktionstechnik verbunden werden. Die Kunden erhalten Produkte und Leistungen, die exakt aufeinander und auf die Bedürfnisse ihres Druckereibetriebs abgestimmt sind. Der Aufwand, den sie für die Beschaffung über ein gemischtes Lieferantennetz betreiben müssten, entfällt. Im Rahmen beider Vertragsformen verlassen sich die Kunden von Heidelberg auf die Beratung und Expertise erfahrener Anwendungstechniker, für alle Servicethemen wenden sie sich an einen einzigen Ansprechpartner.

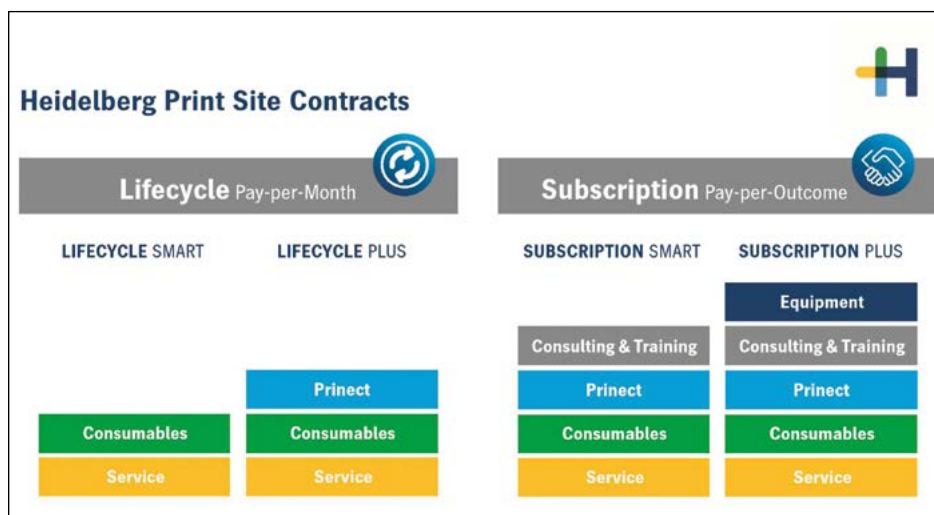
Online-Dialog über Heidelberg Assistant

Ein zentrales Werkzeug für die Kommunikation zwischen Heidelberg und den Kunden bildet der Heidelberg Assistant. Das Online-Dialoginstrument sichert den Kunden an sieben Tagen während 24 Stunden den Zugang zu allen administrativen und technischen Informationen rund um den eigenen Betrieb (einschliesslich Echtzeitinformation zur Produktivität einer Druckerei) und zum Service von Heidelberg. Der Heidelberg Assistant ist zugleich das Portal zum Heidelberg eShop. Dort können registrierte Kunden rund um die Uhr Verbrauchsmaterial, Verschleisssteile und Serviceteile bestellen. Vertragskunden erhalten Zugang zu weiteren digitalen Dienstleistungen wie einer lieferantengestützten Lagerverwaltung (Vendor Managed Inventory)

oder zu Netprofiler-Daten (Software von Heidelberg für das automatische Kalibrieren spektralfotometrisch arbeitender Mess- und Regelsysteme).

Kunden delegieren an Heidelberg

Mit den Print Site Contracts will Heidelberg die Kunden darin unterstützen, unternehmerische, administrative und technische Ressourcen so effizient wie möglich zu nutzen und ein Höchstmass an Produktivität zu erzielen. Indem Druckereien bestimmte Aufgaben an Heidelberg delegieren, können sie sich auf ihre Aufgaben der Geschäftsentwicklung konzentrieren. Zur Unterstützung der Kunden kann Heidelberg auf einen umfassenden Datenbestand zurückgreifen. Dieser Datenbestand wird durch die Maschinenanbindung an die Heidel-



Mit einem skalierbaren Vertragswerk stärkt Heidelberg die partnerschaftlichen Beziehungen gegenüber den Kunden.



Das Vertragsangebot ist die folgerichtige Ergänzung zum Subscription-Modell, das Heidelberg 2018 lanciert hat.

berg-Cloud laufend mit neuen Informationen angereichert und für die kundenspezifisch ausgestalteten Dienstleistungen genutzt.

Mit Subscription im Plan

Die Vertragsformen Life Cycle Agreement und Subscription Agreement sind eine folgerichtige Ergänzung zum Subscription-Modell, das Heidelberg Anfang 2018 lanciert hat. Das Subscription-Modell sieht vor, dass Druckereiunternehmen nicht eine einmalige Summe in Produktionstechnik investieren, sondern die Technik über die Menge gedruckter Bogen finanzieren. Heidelberg befindet sich mit der weltweiten Markteinführung von Subscription

im Plan: In allen Weltregionen nutzen zahlreiche Verpackungs-, Etiketten- und Akzidenzdruckereien das Angebot. Die hohe Akzeptanz des Subscription-Modells bestätigt den Trend, der zusehends in Richtung Equipment-as-a-Service zeigt, sei es in der Druckindustrie oder in anderen Branchen. Zusammen mit den Print Site Contracts bietet Heidelberg ein Gesamtpaket, bestehend aus der Produktionstechnik, der Software, sämtlichen Verbrauchsmaterialien sowie den gesamten Service- und Beratungsleistungen.

«Durch die laufende Entwicklung datengestützter Fähigkeiten entsteht in der Branche ein einmaliges Angebot», sagt Dr. David

Schmedding, der bei Heidelberg den Bereich «neue Geschäftsmodelle» leitet. Heidelberg richtet das Vertragsangebot dahingehend aus, dass Produkte während der Betriebsphase optimiert werden können. Dieses Vorgehen bildet mittlerweile einen wichtigen Schwerpunkt in der Konzernstrategie, sagt Dr. Schmedding, dadurch werde der Innovationsvorteil der High-End-Lösungen von Heidelberg in der Praxis genutzt.

Mit den Print Site Contracts will Heidelberg Druckereien jene Basisdienstleistungen liefern, die es erlauben, sämtliche Prozesse in der Produktion möglichst effizient und wirtschaftlich zu gestalten. ●