



Heidelberg Pressekonferenz IT'S SHOWTIME

Jochen Bender – Leiter Solutions Management – 22.06.2021



IT'S SHOWTIME!

Von klassischen Serviceverträgen hin zu datenbasierten Lösungen

Vertragsangebote von Heidelberg fokussieren auf Kundenperformance.



2006

- Initiierung und erster aktiver Vertrieb von Servicevertragsinhalten

2012

- Weiterentwicklung des Service Portfolios
- Orientierung an Kundenbedürfnissen

2018

- Einführung der Print Site Contracts
- Output-orientiertes Geschäftsmodell Subscription

2020/2021

- >500 Lifecycle & >80 Subscription Verträge
- Die Leistungsversprechen werden auch während COVID-19 gehalten



In unserer Branche haben

75% der Unternehmen eine durchschnittliche Marge von **3%**

> Warum?

Source: PIA Report USA

Druckereien stehen vor vielen Herausforderungen
Potenziale erkennen und heben.

HEIDELBERG
Speedmaster



Schnittstellen

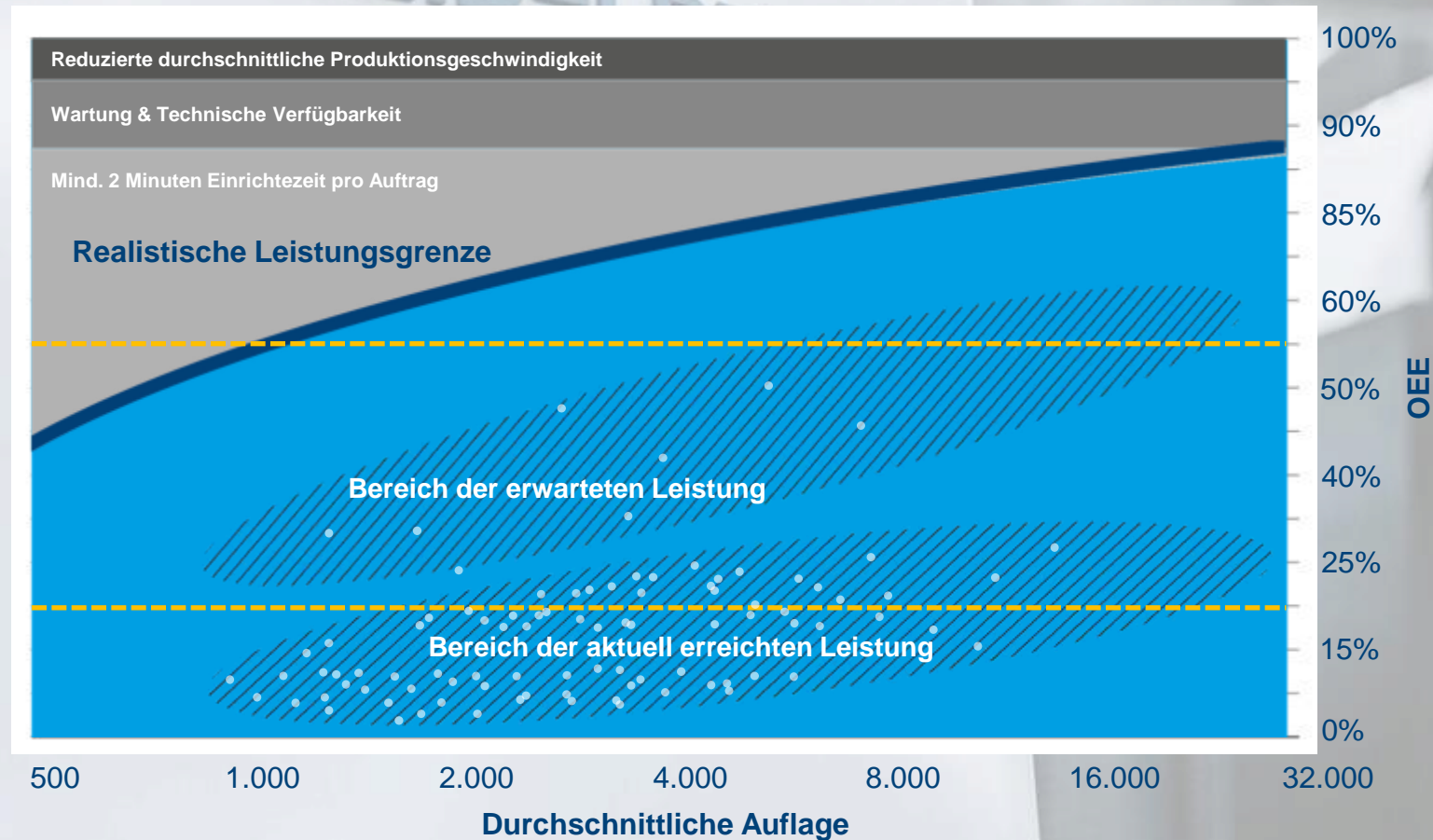


**Produktivität &
Nutzungsgrad der Ressourcen**



**Overall Equipment
Effectiveness**

Viele Maschinen bleiben unter ihren Möglichkeiten Hier kommen unsere Verträge ins Spiel.



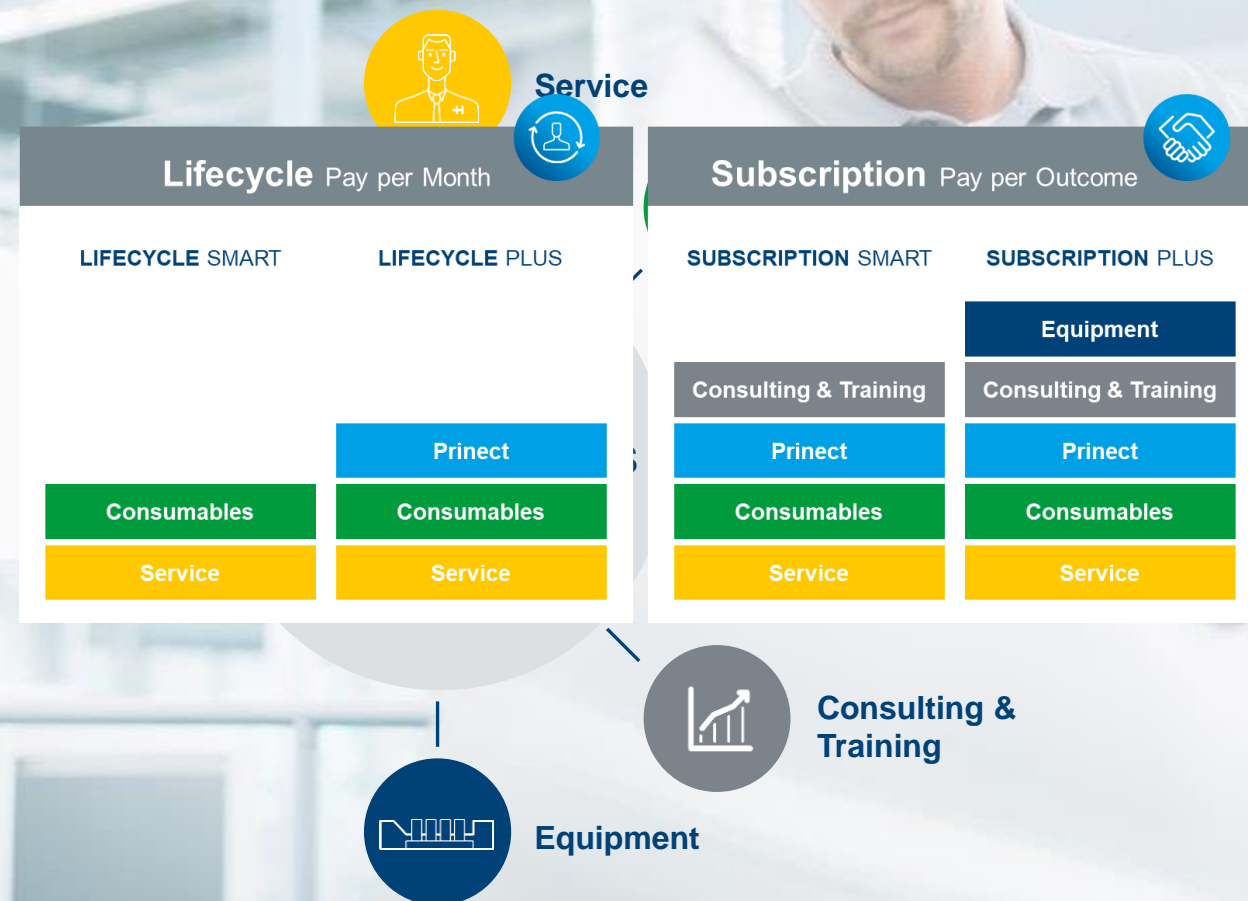
Klassenbester Partnerschaft auf einem neuen Level.

Steigern der Effizienz und Marge.

Mit Print Site Contracts von Heidelberg.

Diese kombinieren die besten Heidelberg Produkte mit einem Ziel: Unsere Kunden besser, schneller und effizienter zu machen.

Flexible Angebote, ausgerichtet auf den individuellen Kundennutzen.



Innovative Services für ein optimales Kundenerlebnis

Exklusiv für Print Site Contracts Kunden.

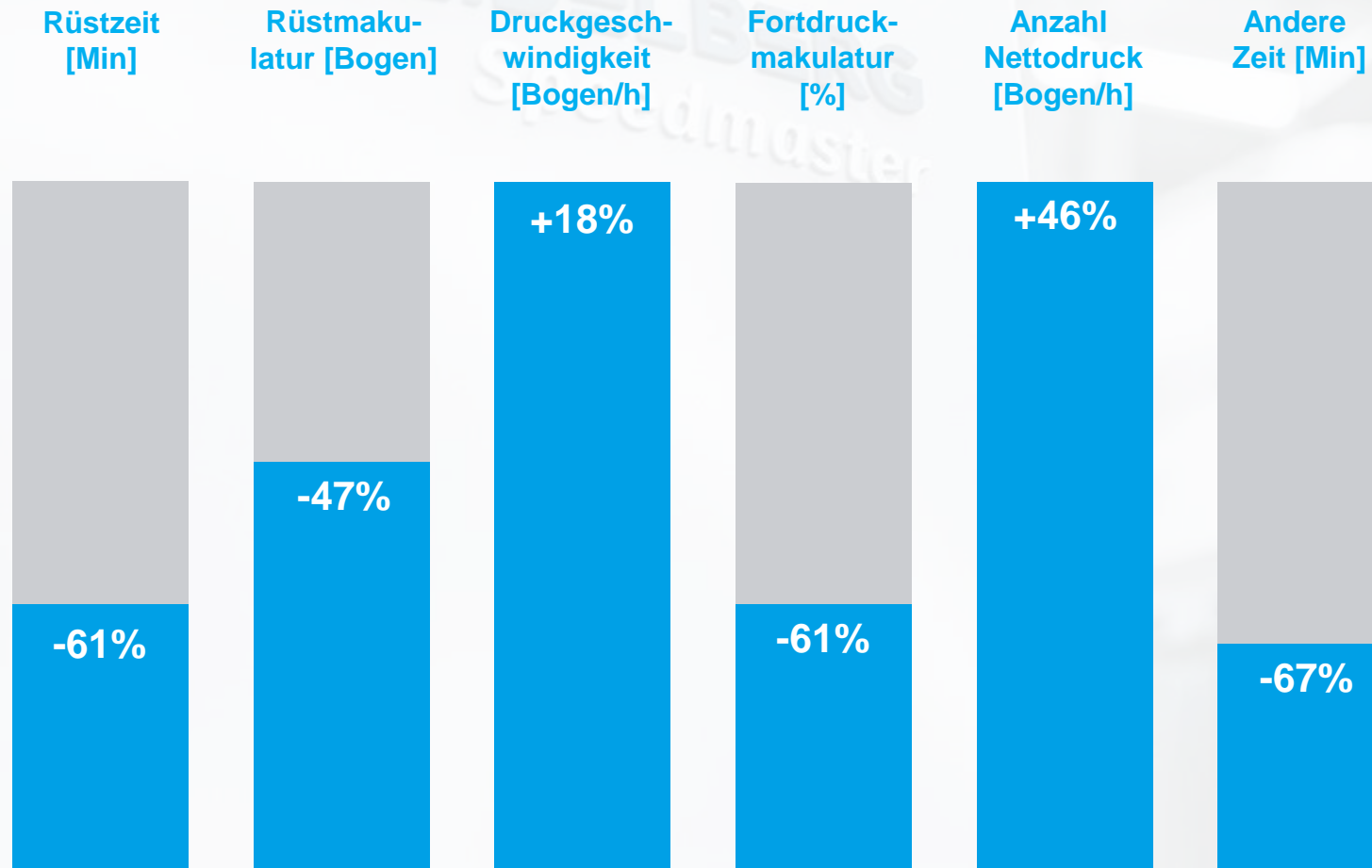
- Für Print Site Contracts, bietet Heidelberg erweiterte Services über die digitale Kundenplattform **Heidelberg Assistant** an
- Performancereports und Analysen wie z.B. Performance Benchmarking
- Bestandsverwaltung für Verbrauchsmaterialien durch Vendor Managed Inventory (VMI)
- Eine neue digitale Trainingsplattform
- Der digitale Maintenance Manager
- Einfacher Zugang zum eShop
- Künstliche Intelligenz im Drucksaal
Performance Advisor Technology (PAT)



*Vendor Managed Inventory
**Performance Advisor Technology

Speedmaster XL 106-4+L mit Lifecycle Plus

Eine Erfolgsgeschichte von Print Site Contracts, gemacht von Heidelberg.



Beispiel eines Verpackungsproduzenten

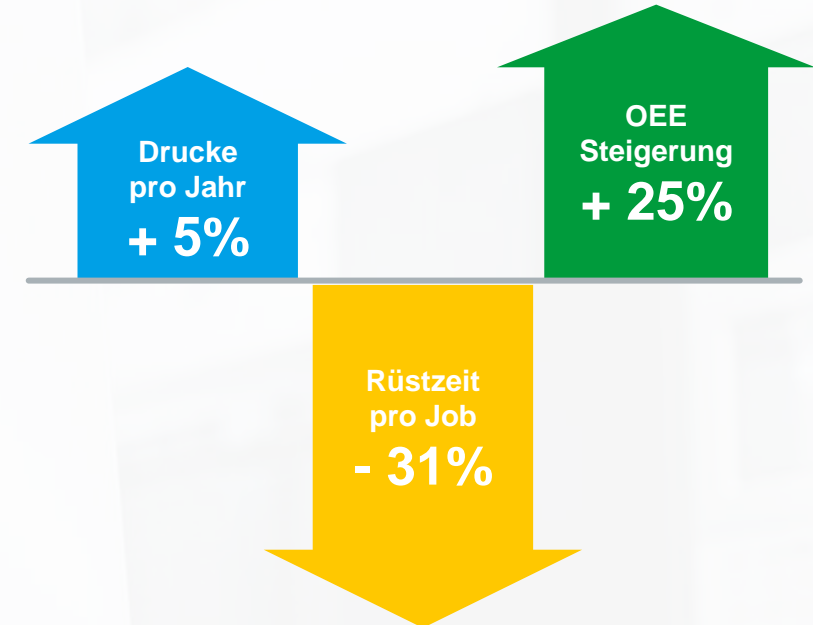
Aktiver Subscription Vertrag.

Subscription Produktions Setup

		XL 106-7		XL 106-7
	Drucke pro Jahr	Geplant	50.000.000	50.000.000
		Ist	52.422.598 + 4,8%	56.571.539 + 13,1%
	ØLauflänge (Druckgänge)	Geplant	17.245	17.245
		Ist	21.767	22.697



Verbesserung
innerhalb 1 Jahres



Kontinuierliches Wachstum & krisensicher Das Vertragsgeschäft als strategisches Handlungsfeld.

Wiederkehrendes Geschäft

>10.000



HDM Maschinen im
Markt adressierbar

>500



Lifecycle Verträge

>80



Subscription Verträge



11% des
gesamten
HD Umsatz
in GJ2021

Ausbau auf
~450 Mio€
Umsatz bis
GJ2026

+200
Mio€
vs. GJ2021



- Ständige Verbesserung des Kundenangebots
- Neue pay-per-use Modelle
- Ausbau digitaler Services unterstützen weitere Skalierung



IT'S SHOWTIME!