

Press Information

www.heidelberg.com

Heidelberger Druckmaschinen AG

Postfach
69159 Wiesloch
Deutschland

Gutenbergring
69168 Wiesloch

Matthias Hartung

Telefon +49 6222 82-67174
Telefax +49 6222 82-9967972

Matthias.Hartung@heidelberg.com
www.heidelberg.com

12. März 2020

drupa 2020: Neue Vertragsangebote von Heidelberg steigern Gesamteffizienz in Druckereien

- **Datenbasierte Lifecycle Angebote unterstützen Smart Print Shop Konzept**
- **Mehr Partnerschaft mit Print Site Contracts: Vertragsgeschäft neu aufgebaut und Portfolio mit Mehrwert-Angeboten weiter ausgebaut**
- **Weltweite Markteinführung von Heidelberg Subscription im Plan**

Das Subskriptionangebot der Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg), bei dem Kunden nicht mehr für das eingesetzte Equipment bezahlen, sondern für die Menge der produzierten Druckbögen, hat sich mittlerweile in der grafischen Industrie erfolgreich etabliert. Daher baut Heidelberg sein datenbasiertes Vertragsgeschäft weiter aus, ergänzt das bestehende Angebot rund um „Heidelberg Subscription“ und stärkt dabei den partnerschaftlichen Ansatz. Alle neuen Angebote unterstützen die Umsetzung des Smart Print Shop Konzeptes von Heidelberg. Die sogenannten „Print Site Contracts“ bilden dabei ein variables Angebot, das Verbrauchsmaterialien, Dienstleistungen, Software, Performance-Beratung, Training und Equipment-Lösungen in einem Paket mit dem Ziel zusammenführt, die Maschinenverfügbarkeit bzw. insgesamt die Performance in Druckereien weiter zu steigern.

Print Site Contracts: Vier Vertragspakete haben die Steigerung der Kundenprofitabilität im Fokus

Print Site Contracts sind in die Bereiche **Lifecycle Agreements** und **Subscription** unterteilt. Dabei hat der Kunde die Wahl zwischen vier Vertragspaketen mit unterschiedlichem Leistungsumfang und unterschiedlichen Bezahlmethoden. Diese reichen von einem „Lifecycle Smart“ Vertrag, der Dienstleistungen und

Press Information

Verbrauchsmaterialien umfasst, bis hin zu einem „Subscription Plus“ Paket. Darin enthalten sind Beratung, Training, Service, Verbrauchsmaterialien, Prinect Software sowie Equipment-Lösungen. Alle Pakete zielen auf die Maximierung der Gesamtanlageneffektivität (OEE) beim Kunden ab und realisieren damit den eigentlichen Mehrwert gegenüber dem Kauf einzelner Komponenten.

Das neue Angebot fokussiert insgesamt auf kürzere Rüst- und Durchlaufzeiten sowie eine höhere Nettoleistung bei zugleich weniger Makulatur. Die Kunden profitieren dabei nicht nur von State-of-the-Art Lösungen im Equipmentbereich oder der Prozessberatung im Unternehmen, sondern auch von der langjährigen Erfahrung und Expertise der Heidelberg Anwendungsspezialisten, die für die jeweilige Anwendungssituation beispielsweise abgestimmte Verbrauchsmaterialien empfehlen können.

Die monatlichen Gebühren basieren für die Standardpakete „Lifecycle Smart“ bzw. „Lifecycle Plus“ auf den genutzten Leistungen und bei den Paketen „Subscription Smart“ bzw. „Subscription Plus“ auf dem tatsächlichen Output. Die Pakete können mit dem Kauf einer neuen Druckmaschine kombiniert werden oder setzen auf dem Bestandsmaschinenpark des Kunden auf.

Entscheidet ein Kunde sich für eine der Vertragsformen, kommen ausschließlich aufeinander abgestimmte Verbrauchsmaterialien und Dienstleistungen in der bekannten Heidelberg Qualität zum Einsatz. Der hohe Aufwand, die im Vertragsumfang enthaltenen Angebote einzeln zu erwerben, entfällt dabei. Im Rahmen der Verträge spielt auch der Einsatz des digitalen Portals Heidelberg Assistant eine tragende Rolle. Darüber haben Vertragskunden einen digitalen Zugriff auf eine Vielzahl zusätzlicher Dienstleistungen, wie z.B. eine lieferantengestützte Lagerbestandsverwaltung (Vendor-Managed-Inventory) oder wichtige Echtzeit-Informationen im Hinblick auf die Performance ihres Unternehmens sowie einen unkomplizierten Zugang zum Heidelberg eShop.

„Mit unserem neuen partnerschaftlich orientierten Angebot an Print Site Contracts unterstützt Heidelberg die Verbesserung des Produktionsprozesses im Druckbetrieb, während sich Kunden verstärkt auf ihren Markt sowie die Entwicklung von Service- und Produktinnovationen konzentrieren können“, so Garo Derderian, Leiter Lifecycle Business bei Heidelberg. Mit dem erweiterten Vertragsportfolio übernimmt Heidelberg

Press Information

insgesamt eine aktivere Rolle hinsichtlich der Leistungssteigerung in Druckereien: „ Ein Optimum im Produktionsprozess kann nur durch das ideale Zusammenspiel verschiedener Komponenten erzielt werden. Eine wichtige Rolle spielt dabei Heidelberg's umfassender Datenschatz, den das Unternehmen über die Maschinenanbindung im Serviceumfeld für die neuen Vertragsangebote gezielt einsetzt.“

Weltweite Markteinführung von Heidelberg Subscription im Plan

Heidelberg befindet sich bei der weltweiten Markteinführung von „Heidelberg Subscription“ im Plan. Mittlerweile konnte das Unternehmen auf allen Kontinenten zahlreiche Kunden sowohl im Verpackungs-, Etiketten- wie auch im Akzidenzdruck von dem Angebot überzeugen. Heidelberg setzt mit dem Modell auf einen wachsenden Trend für Equipment-as-a-service im Maschinenbau, um sich dadurch weiter unabhängig vom reinen Verkauf von Druckmaschinen zu machen. Der Kunde bezahlt ausschließlich für eine produktive industrielle Leistung, also für die Anzahl der bedruckten Bogen. In der höchsten Ausbaustufe des Modells bietet Heidelberg ein smartes Gesamtsystem bestehend aus Equipment, Software, allen benötigten Verbrauchsmaterialien, wie Druckplatten, Farben, Lacke, Waschmittel, Gummitücher sowie einem umfassenden, auf Verfügbarkeit ausgerichteten Service- und Beratungsangebot. Auf Kundenwunsch übernimmt Heidelberg im Rahmen des Subskriptionsangebots zudem auch die gesamte automatisierte Logistik für Verbrauchsmaterialien („Vendor Managed Inventory“).

„Durch die laufende Entwicklung datengestützter Fähigkeiten entsteht in der Branche so ein einmaliges Leistungsprofil“, so Dr. David Schmedding, Leiter neue Geschäftsmodelle bei Heidelberg. „Die Ausrichtung des Vertragsangebots darauf, Heidelberg Produkte in der Betriebsphase zu optimieren, ist mittlerweile ein wichtiger Schwerpunkt in der Konzernstrategie geworden. Damit sorgt Heidelberg dafür, dass der Innovationsvorteil seiner High-End Equipment-Lösungen in der Praxis genutzt wird.“

Mittelfristig plant das Unternehmen rund 30 Prozent des Gesamtumsatzes mit Vertragsgeschäften zu erzielen.

[Lesen Sie hier alles über Heidelberg auf der drupa 2020](#)

Press Information

Bild 1: Ein neues skalierbares Vertragsportfolio stärkt den partnerschaftlichen Ansatz von Heidelberg und fokussiert auf die Steigerung der Kundenperformance

Bild 2: Das erweiterte Vertragsangebot von Heidelberg zielt darauf ab, das Potenzial der Equipmentlösungen von Heidelberg im praktischen Betrieb auch tatsächlich auszuschöpfen.

Bildmaterial sowie weitere Informationen über das Unternehmen stehen im [Presseportal](#) der Heidelberger Druckmaschinen AG unter www.heidelberg.com sowie in der [Media Library](#) zur Verfügung.

Heidelberg IR jetzt auch auf Twitter:

Link zum IR-Twitter Kanal: https://twitter.com/Heidelberg_IR

Auf Twitter zu finden unter dem Namen: @Heidelberg_IR

Für weitere Informationen:

Heidelberger Druckmaschinen AG

Group Communications

Matthias Hartung

Telefon: +49 (0)6222 82-67174

Telefax: +49 (0)6222 82-9967972

E-Mail: matthias.hartung@heidelberg.com