ZUMTOBEL

Zukunft ist jetzt - Medienproduktion:
gemeinsam stark durch Vorsprung und Wandel

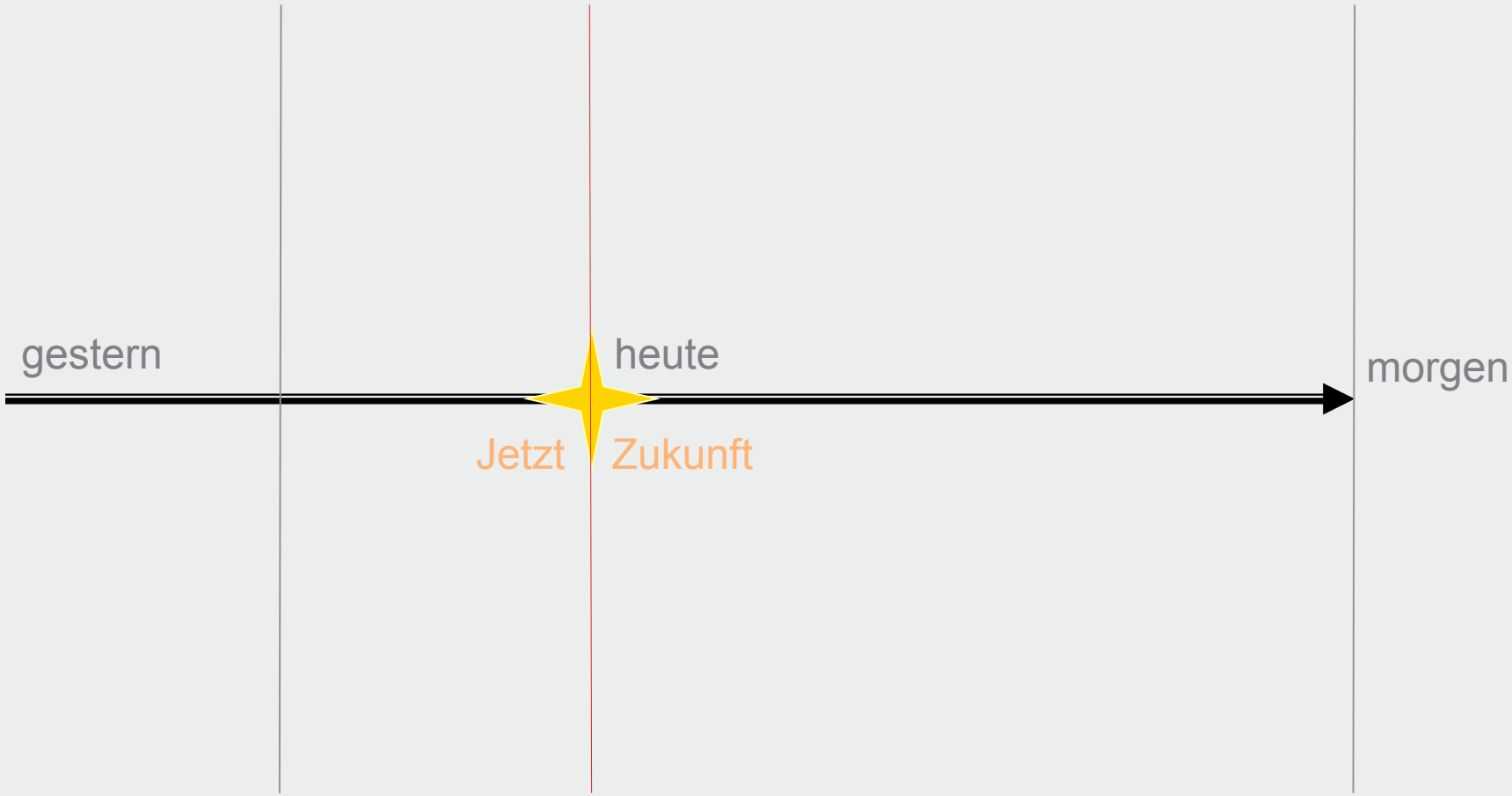
Lorenz Mayer-Kaupp
Marketing Kommunikation

Berlin
05.05.2010

Zukunft

beginnt JETZT

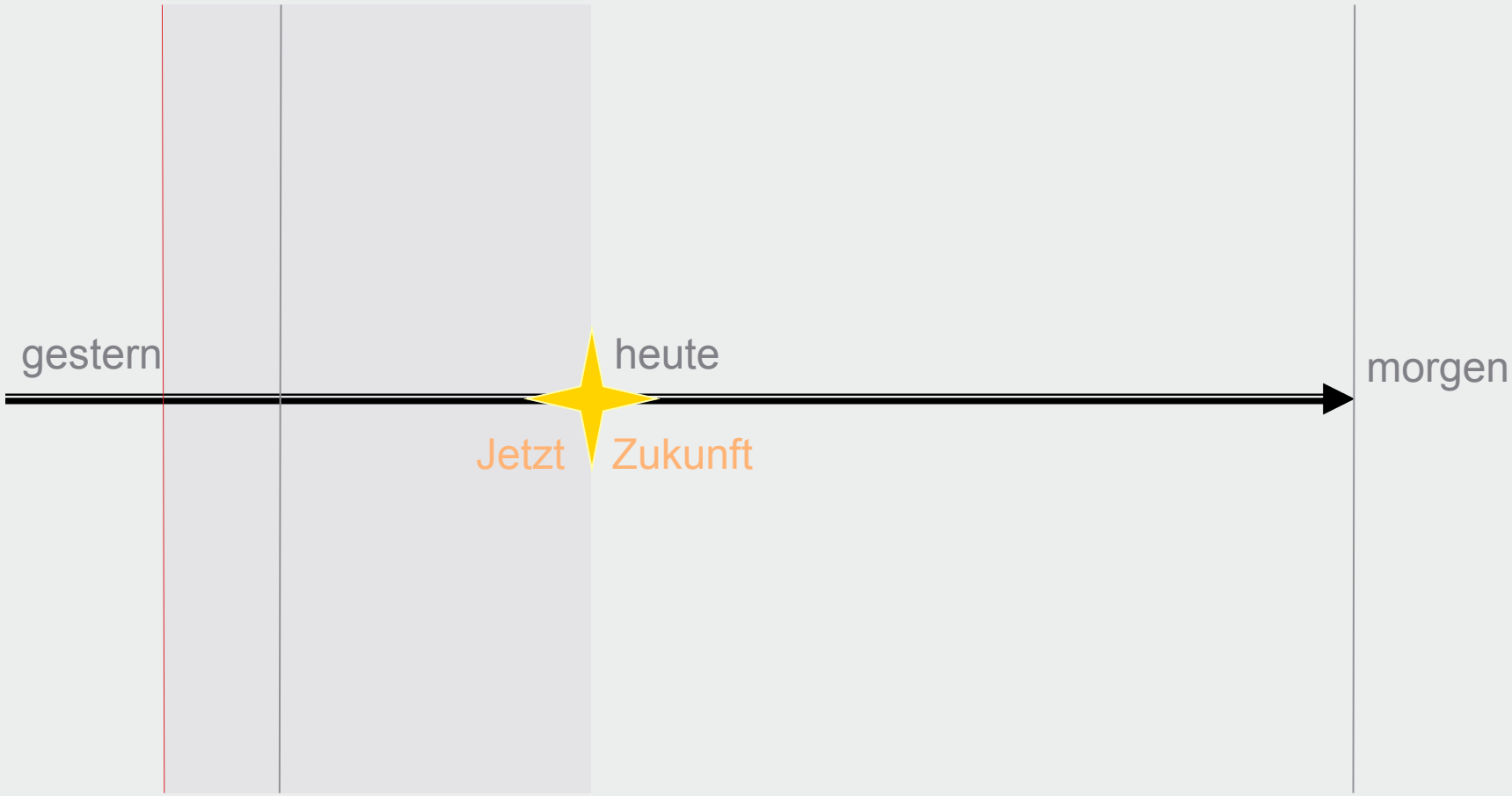
Zukunft
beginnt jetzt ...



ZUMTOBEL

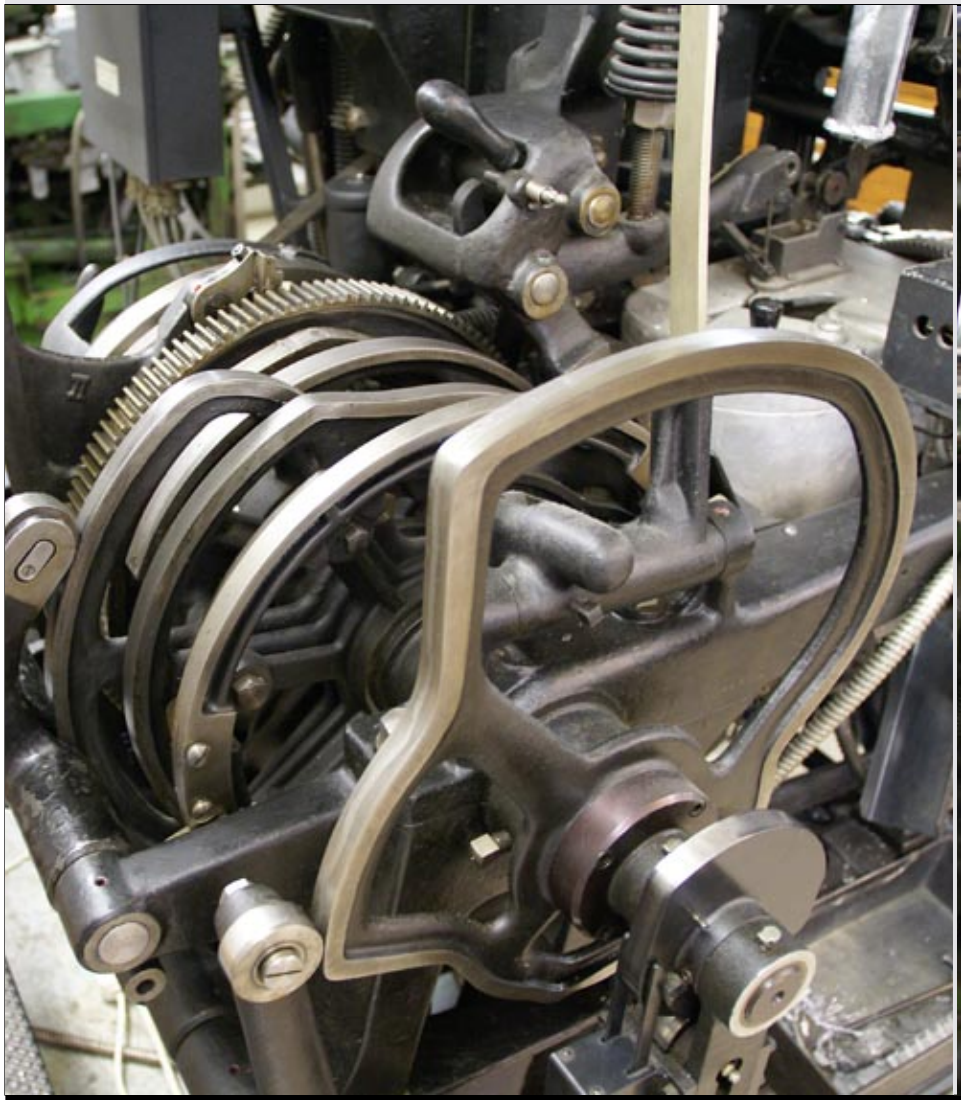
Zukunft

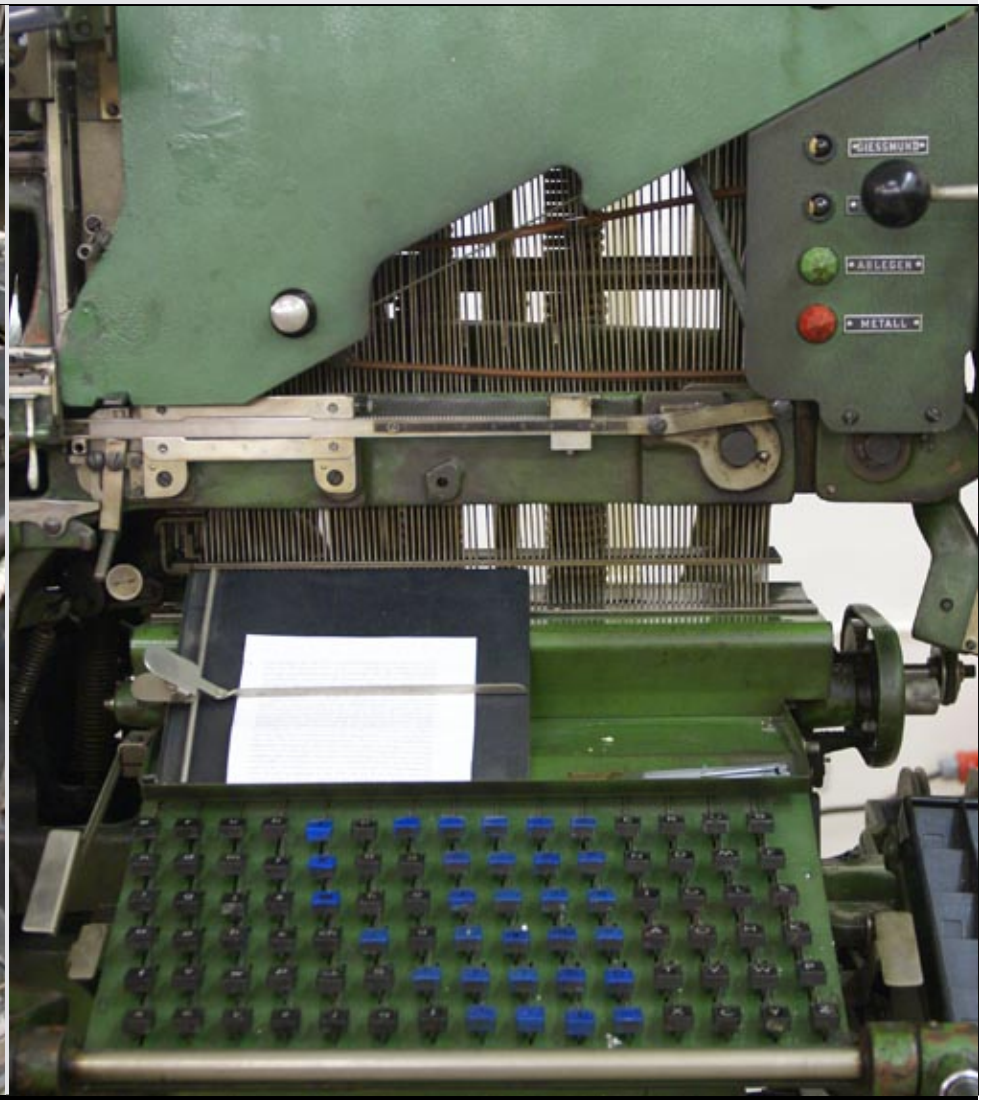
... aber bitte erlauben Sie vor dem Blick nach vorn noch einen gemeinsamen Blick zurück



ZUMTOBEL

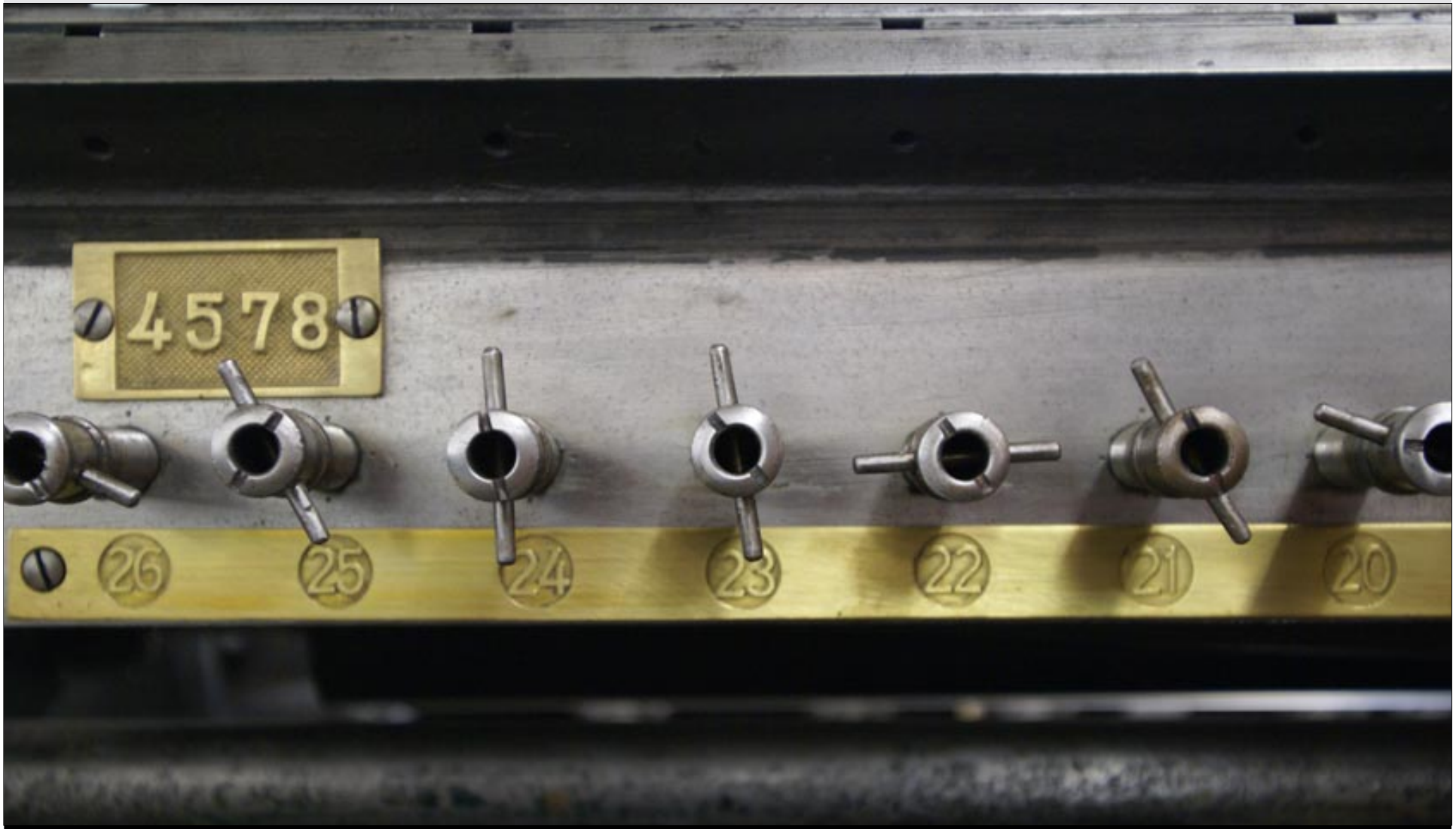
Die „Ursprünge“
Erinnern Sie sich noch?





ZUMTOBEL

Die „Ursprünge“
Erinnern Sie sich noch?



ZUMTOBEL

Die „Ursprünge“
Erinnern Sie sich noch?

Vor 20 Jahren

- scribbelten hochbezahlte Graphiker noch in Handarbeit Anmutungslayouts
- war selbst der Betrieb einer kleinen Druckerei noch ein sehr einträgliches Geschäft
- Hielten mit dem II CX und 1,4 MB-Disketten erste Mac-Computer Einzug in die Welt des Satzes. Die Macs wurden in den etablierten Agenturen damals sehr belächelt.

Die „Ursprünge“
Erinnern Sie sich noch?

Vor 15 Jahren

- hatten sich mit dem Quadra und dem Performa die Macs endgültig branchenweit durchgesetzt
- war die komplette Infrastruktur an Reinzeichnungs- und Satzstudios weitestgehend verschwunden
- waren DM 980,- Lithokosten für einen 2-seitigen Flyer mit 4-5 Bildern ein echter Freundschaftspreis.
- begann das PDF in Schweden seinen Siegeszug. Und zwar zunächst von der Verlagsseite aus.

Die „Ursprünge“
Erinnern Sie sich noch?

Vor 10 Jahren

- setzte sich die digitale Plattenbelichtung gerade auf breiter Front durch
- sorgten die mit den 8- und 10-Farbmaschinen aufgebauten Überkapazitäten für den Beginn des grossen Druckereisterbens
- wurden Densitometer an den Druckmaschinen plötzlich Standard

Die „Ursprünge“
Erinnern Sie sich noch?

Vor 5 Jahren

- kostete ein USB-Stick mit 256MB Speicher noch je nach Quelle zwischen Euro 80,- und 120,-
- war selbst der Betrieb einer großen Druckerei kein wirklich einträgliches Geschäft mehr
- hatten sich der PSO und bei speziellen Ansprüchen Hausstandards etabliert.

Heute
Wird morgen schon Vergangenheit sein

in 5 Jahren schmunzeln wir über

- Macs mit 2 Gig Arbeitsspeicher und 1.000 MHZ Taktrate
- händisches Nachmessen von Bogen mit dem Densi an der Druckmaschine
- 2 Wochen Lieferzeit für Vorstufe, Druck, Bindung und Lieferung einer kompletten Broschur.

Potentiale erkennen
Wohin wird die Reise gehen?

Die Zukunft
Wo wir in 10 Jahren stehen ...

... lässt sich heute seriös nicht beantworten.

Die Zukunft
Wo wir in 10 Jahren stehen ...

... lässt sich heute seriös nicht beantworten.

Doch betrachten wir die Entwicklungen
der letzten 10 Jahre,

Die Zukunft
Wo wir in 10 Jahren stehen ...

... lässt sich heute seriös nicht beantworten.

Doch betrachten wir die Entwicklungen der letzten 10 Jahre, so lässt sich heute zumindest sagen, dass sich diese Evolution in ähnlichem Tempo fortsetzen wird.

Die Zukunft
Der Trend ...

... Wo wir in 10 Jahren stehen, lässt sich heute seriös nicht beantworten.

Doch betrachten wir die Entwicklungen der letzten 10 Jahre, so lässt sich heute zumindest sagen, dass sich diese Evolution in ähnlichem Tempo fortsetzen wird.

Und auch, in welche Richtung sie sich sehr wahrscheinlich entwickeln wird.

Die Zukunft
Der Trend ...

... kann wohin gehen?

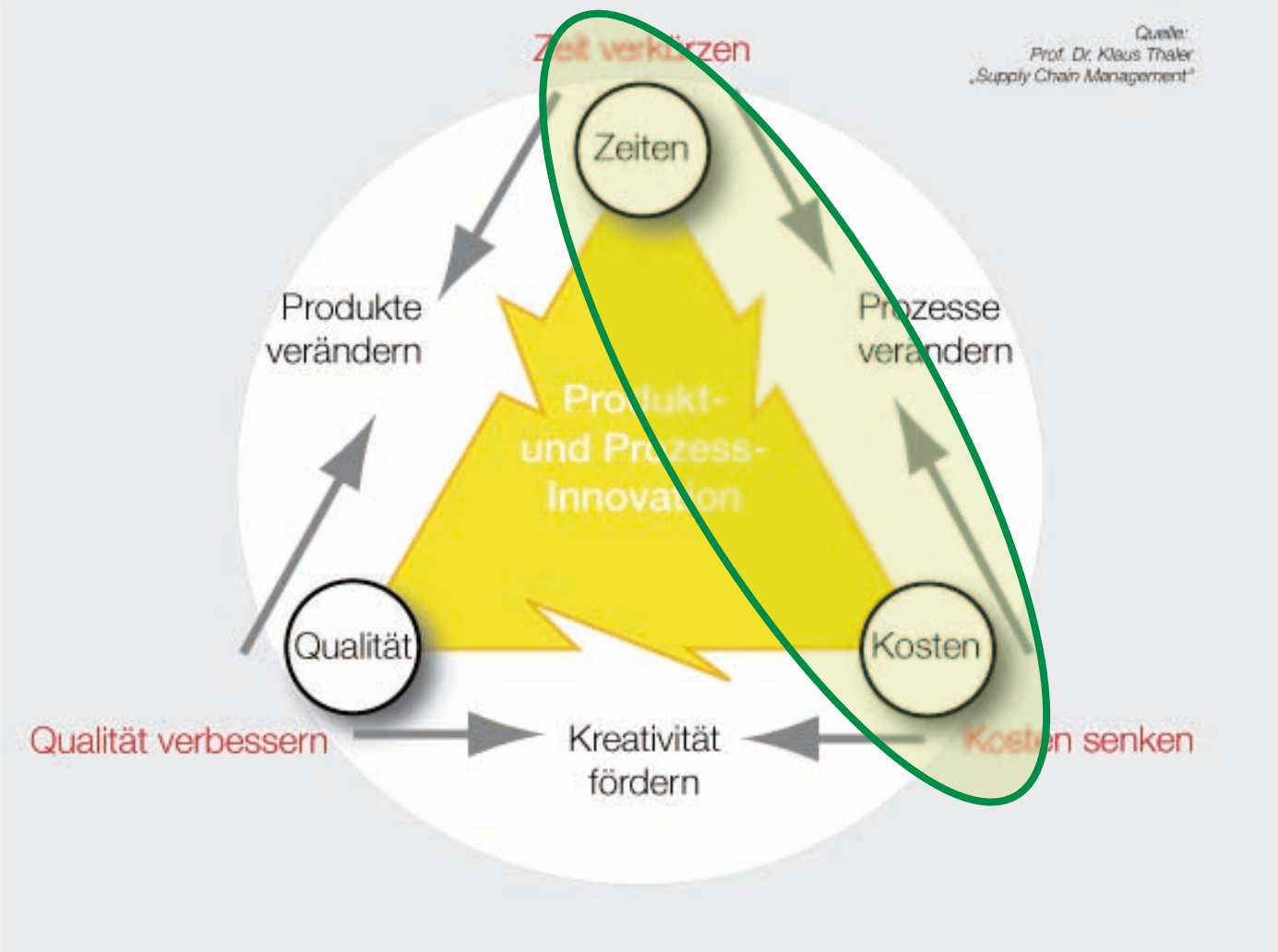
>>>

ZUMTOBEL

Die Zukunft
Der Trend ...

ZUMTOBEL

Die Zukunft
Der Trend ...



ZUMTOBEL

Die Zukunft
Der Trend ...

erbrachte Leistung

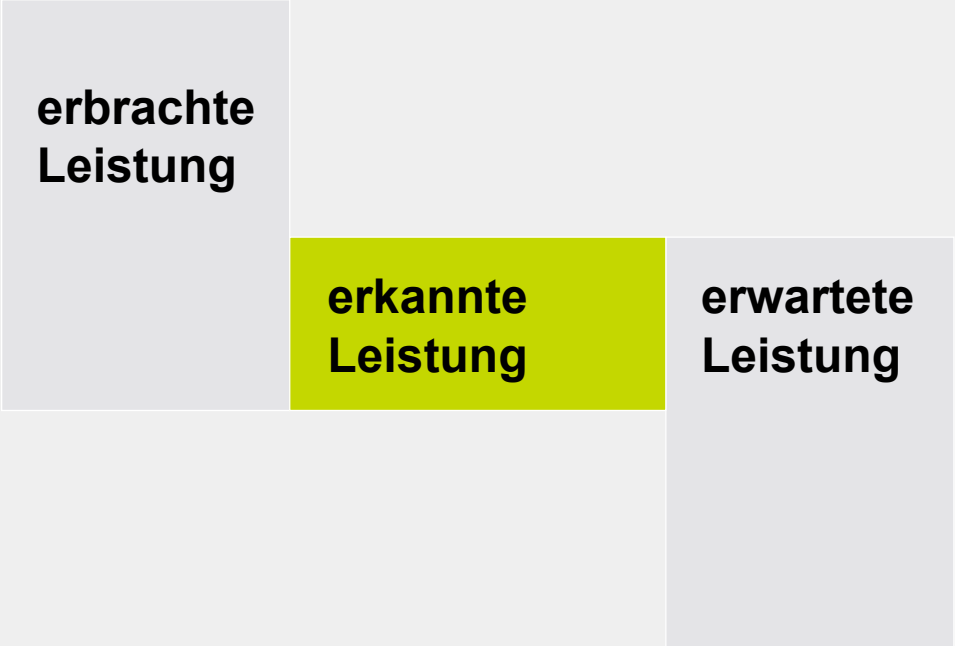
Die Zukunft
Der Trend ...

erbrachte Leistung

erkannte Leistung

ZUMTOBEL

Die Zukunft
Der Trend ...

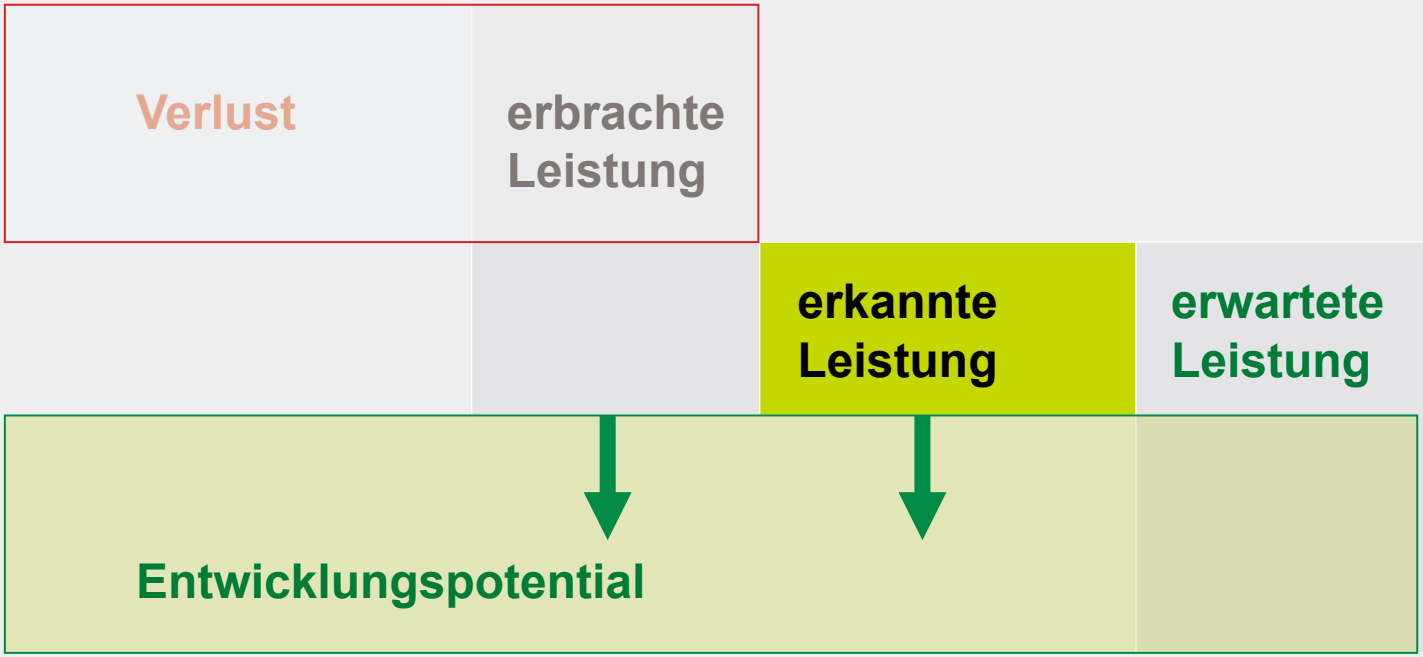


ZUMTOBEL

Die Zukunft
Der Trend ...

ZUMTOBEL

Die Zukunft
Der Trend ...



ZUMTOBEL

Die Zukunft
Der Trend

... die Gewinner von morgen müssen nicht unbedingt die sein, welche am schnellsten gelaufen sind - es könnte schon reichen früh genug konsequent in die richtige Richtung gegangen zu sein.

ZUMTOBEL

Potentiale erkennen
Wahrnehmung

Wahrnehmung
Wir ...

- ... befassen uns mit dem, was uns vertraut ist
- ... sehen die Dinge so, wie wir sie gewohnt sind
- ... priorisieren nach Auffälligkeit

Wahrnehmung
Wir ...

... Sollten uns daher bewusst machen, dass:

>> sich Potentiale nicht auf den ersten Blick erschließen

>> sich Potentiale gerne auch plötzlich an ganz unverhoffter Stelle erschließen

>> es oft Mut erfordert, diese Potentiale als solche zu benennen und gezielt in sie zu investieren

Wahrnehmung
Es gibt kein Fernglas ...

... mit dem man 10 Jahre in die Zukunft blicken kann.

Wahrnehmung
Es gibt kein Fernglas ...

... mit dem man 10 Jahre in die Zukunft blicken kann.

ABER

Wahrnehmung
Es gibt kein Fernglas ...

... mit dem man 10 Jahre in die Zukunft blicken kann.

ABER

... Sie können versuchen durch verschiedene Brillen zu schauen um durch eine erweiterte Sichtweise mögliche Ziele frühzeitig zu erkennen.

Wahrnehmung
... aber verschiedene Brillen

Einkauf

Chef

Beeinflusser

Anbieter

Kunde

Projektleiter

Produktioner

ZUMTOBEL

Wahrnehmung
Verschiedene Brillen erweitern den Horizont!

ZUMTOBEL

Wahrnehmung
Verschiedene Brillen erweitern den Horizont!

ZUMTOBEL

Potentiale heben

„How to be one of the first, getting from the big fish“?

Potentiale heben
Ausgangsvoraussetzungen

Entscheidend für das grundlegend zu wählende Modell ist die Klärung folgender 2 Fragen:

- **Wer ist Kunde?**
- **Wer ist Entscheider?**
  - **entscheidet die Sekretärin?**
  - **entscheidet ein Grafiker?**
  - **entscheidet ein Produktioner?**
  - **entscheidet der Einkauf?**
  - **entscheidet ein Produktioner, der im Einkauf sitzt?**

Potentiale heben
Produkt- und Auftragsvielfalt

Entscheidend für die korrekte Ausrichtung des gewählten Beschaffungsmodelles ist die Qualifizierung des Bedarfes. Tätigen Sie überwiegend:

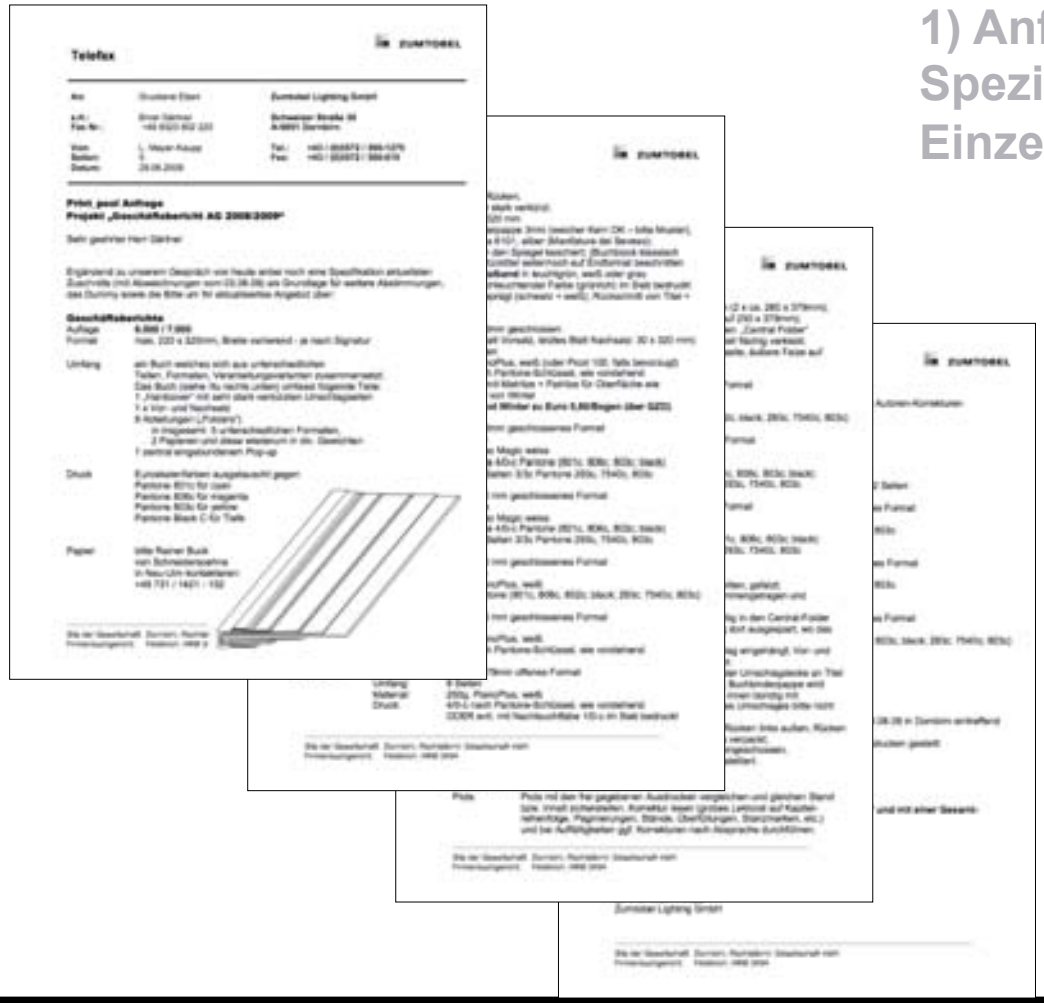
- **Viele Erstkäufe bzw. Sonderdrucksachen?**
- **Teilweise Wiederholungskäufe?**
- **Reine Wiederholungskäufe?**

Potentiale heben
Produkt- und Auftragsvielfalt

- Viele Erstkäufe bzw. Sonderdrucksachen?
  - Informationsbedarf / Informationsaustausch groß
  - komplexe Entscheidungsprozesse
  - vollständige Ausschreibung und Kalkulation
- Teilweise Wiederholungskäufe?
  - Variation bestehender Grundlagen
  - Entscheidung vor Erfahrungshintergrund
  - Annäherung per Nachkalkulation oder vollständige Ausschreibung
- Reine Wiederholungskäufe?
  - Grundlagen vorhanden
  - Standardisierung möglich
  - Automatisation einzelner Schritte möglich

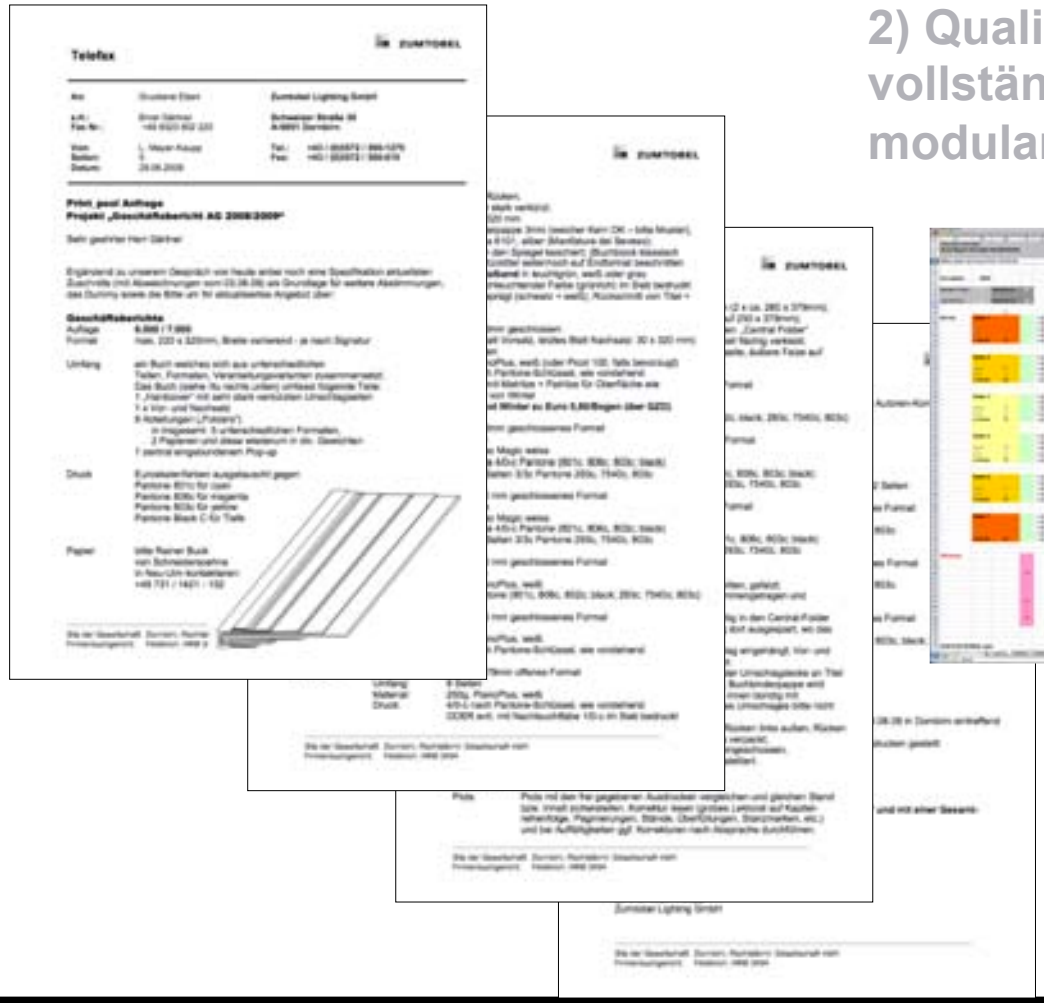
  >> höchste Senkung der Transaktions- und Abwicklungskosten

Potentiale heben
Verschiedene Bedarfe
– unterschiedliche Bedienung!

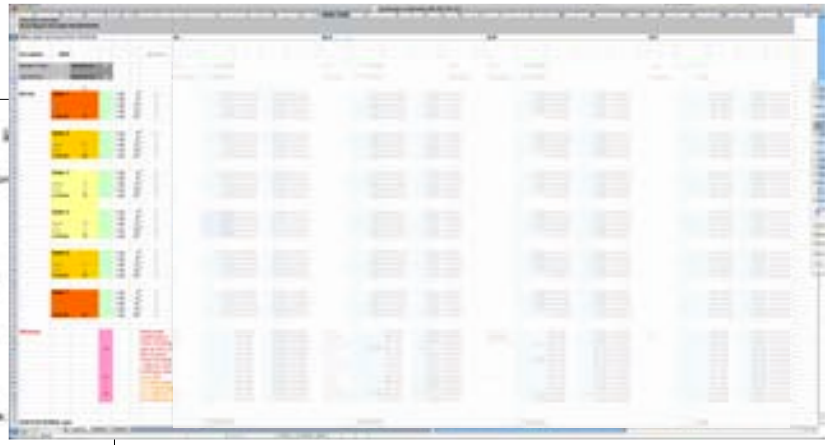


1) Anfrage mit vollständiger Spezifikation auf Basis eines Einzeljobs

Potentiale heben
Verschiedene Bedarfe
– unterschiedliche Bedienung!



2) Qualifizierte Anfrage mit vollständiger Spezifikation auf modularer Basis über Excell gestützt



ZUMTOBEL

Potentiale heben
Verschiedene Bedarfe
– unterschiedliche Bedienung!

3) Verhandlung von Preisschienen für wiederholbare Aufträge, welche auf Basis des Tagesgeschäfts individuell getätigt werden.

ZUMTOBEL

Potentiale heben
Verschiedene Bedarfe – ein Praxisbeispiel

Kombination der Varianten 1) bis 3)
auf Basis einer Datenbank
mit live-Zugriff über Internet um:

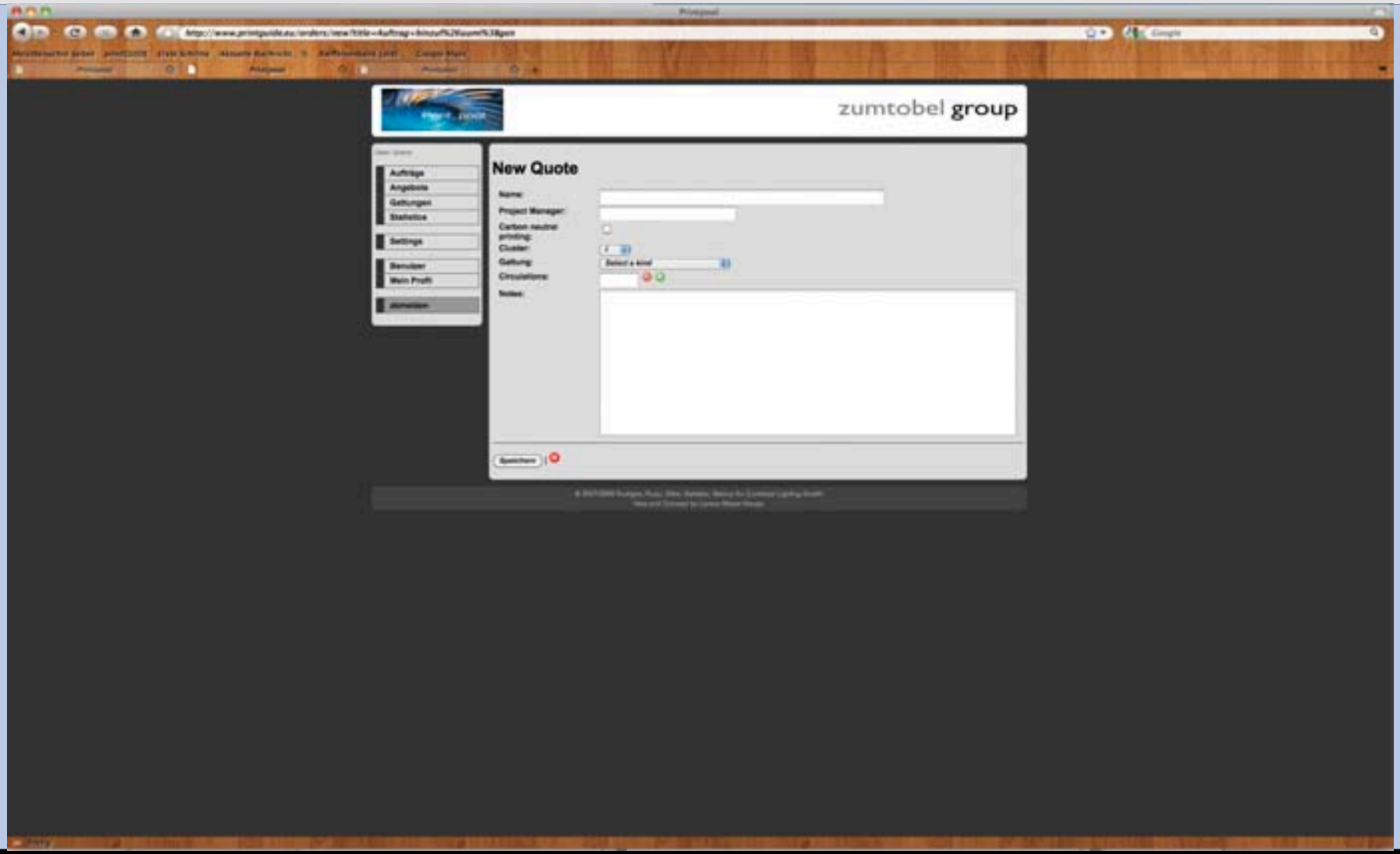
- Aufträge zu spezifizieren
- Aufträge zu bepreisen (ad hoc)

- Aufträge auszuspielen
- Aufträge nachzuverfolgen / transparent abzuwickeln

- Aufträge quantitativ zu erfassen
- Aufträge qualitativ zu erfassen
- Aufträge beliebig auszuwerten

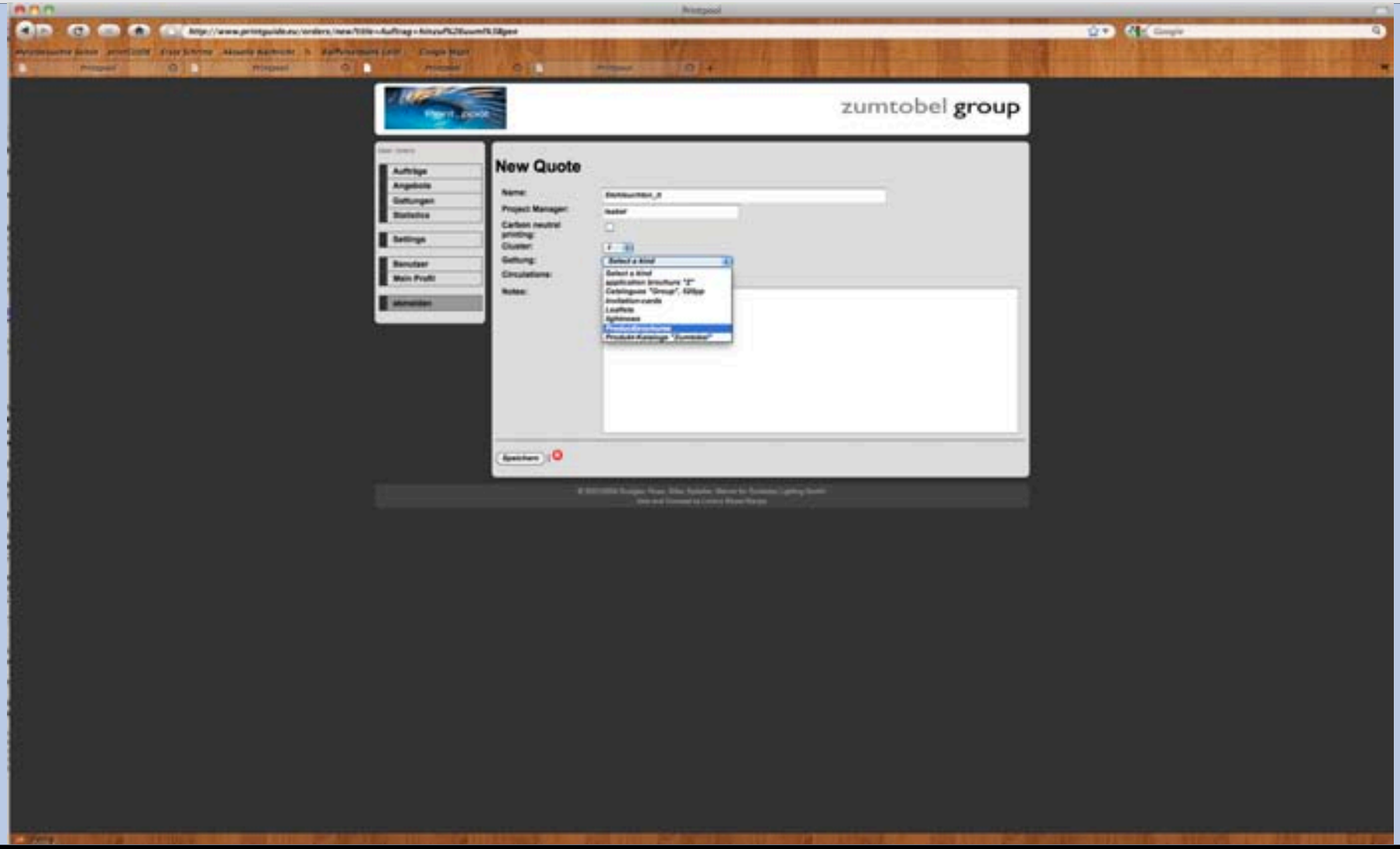
- Aufwände weitestgehend zu vermeiden oder automatisieren

Praxisbeispiel
Standardisierte + automatisierte Abwicklung von Printjobs
Spezifikation eines Printproduktes



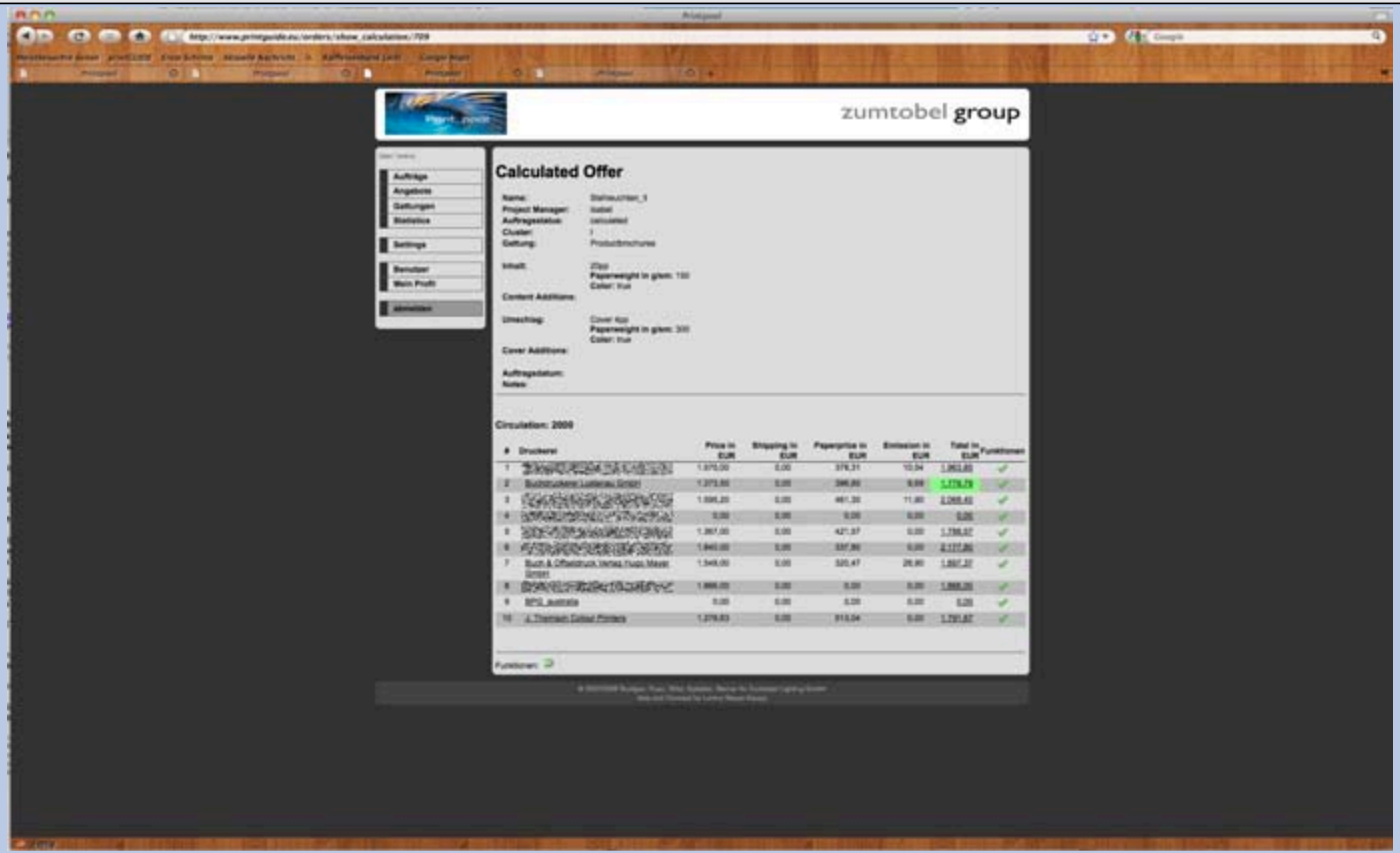
ZUMTOBEL

Praxisbeispiel
Standardisierte + automatisierte Abwicklung von Printjobs
Spezifikation eines Printproduktes



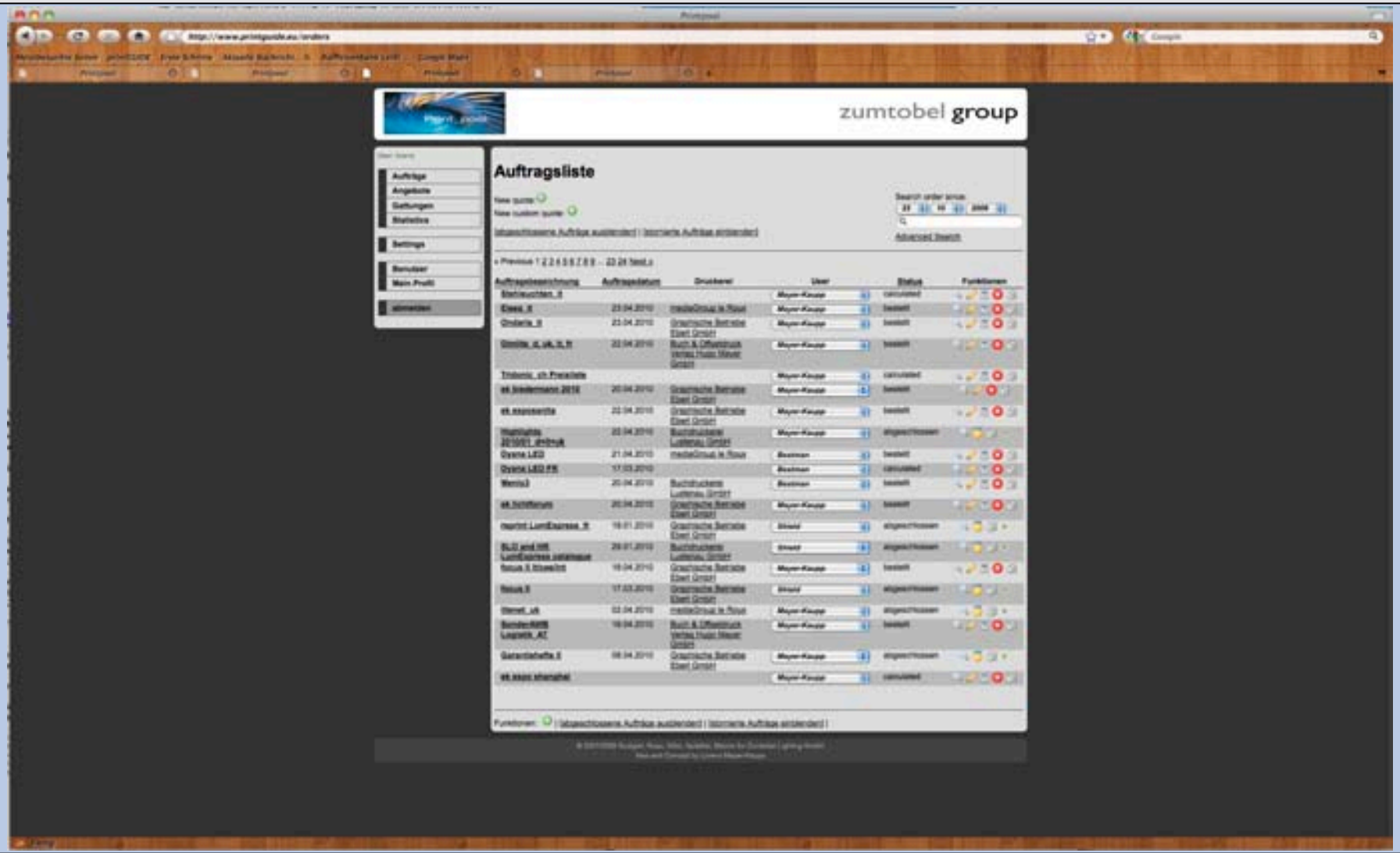
ZUMTOBEL

Praxisbeispiel
Standardisierte + automatisierte Abwicklung von Printjobs
Ad hoc Bepreisung eines Printproduktes



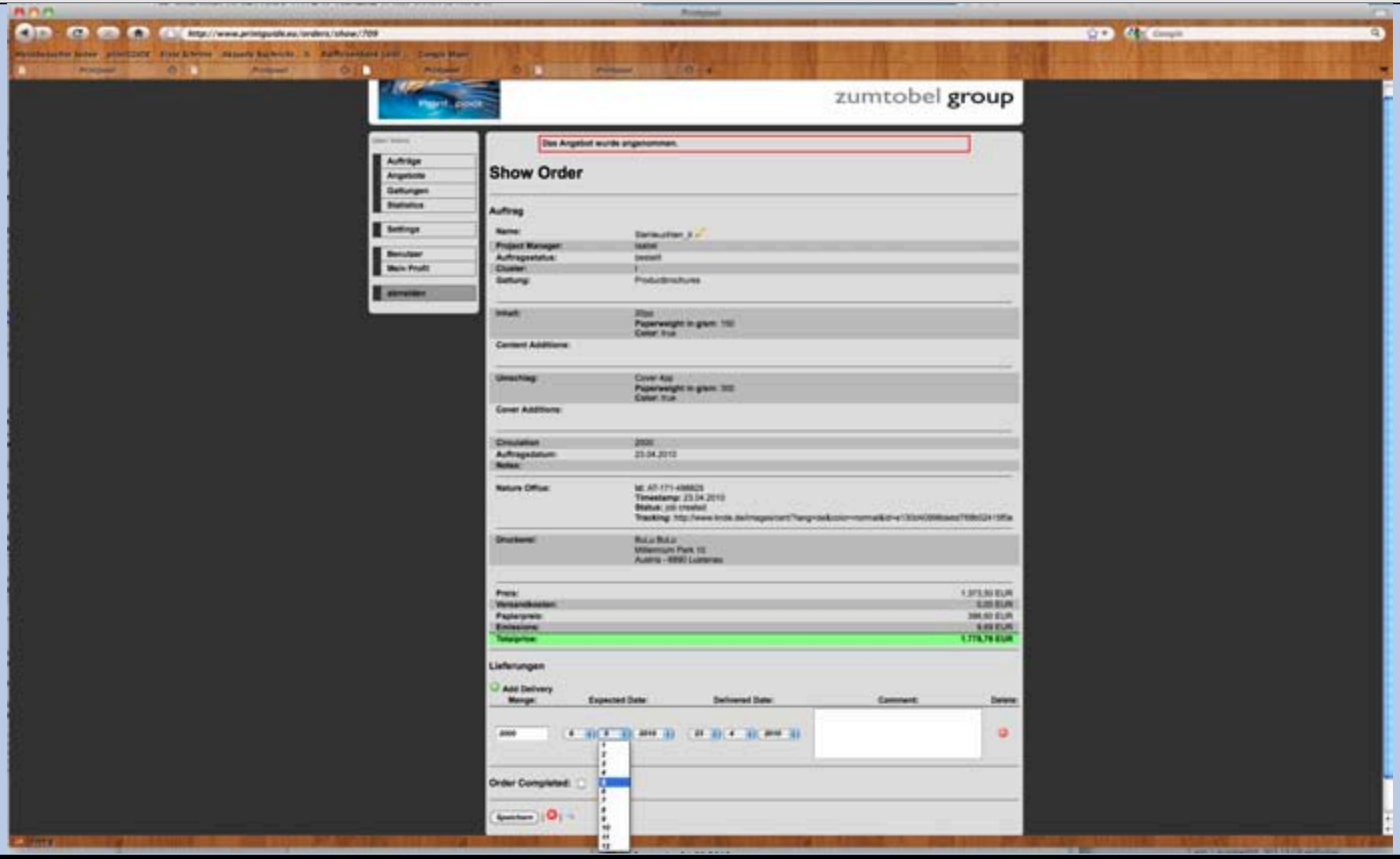
ZUMTOBEL

Praxisbeispiel
Standardisierte + automatisierte Abwicklung von Printjobs
Ad hoc Bepreisung eines Printproduktes



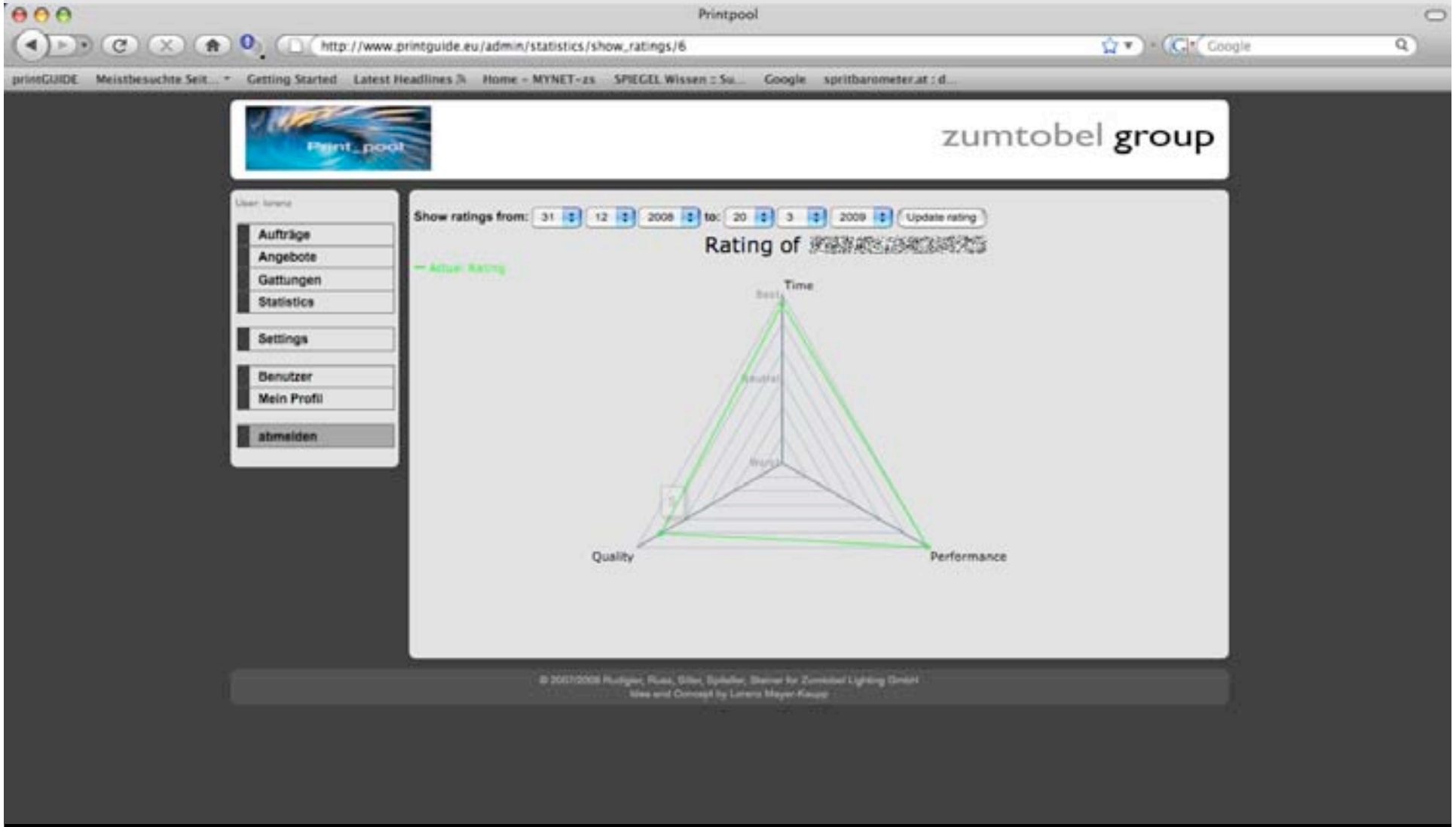
ZUMTOBEL

Praxisbeispiel
Standardisierte + automatisierte Abwicklung von Printjobs
Beauftragung eines Printproduktes



ZUMTOBEL

Praxisbeispiel
Mehrwert Datenbank:
Auswertungen auf Knopfdruck



ZUMTOBEL

Printpool

http://www.printguide.eu/admin/statistics/show_paperusage

printGUIDE | Meistbesuchte Seit... | Getting Started | Latest Headlines | Home - MYNET-zs | SPIEGEL Wissen :: Su... | Google | spritbarometer.at : d...

zumtobel group

User: lorenz

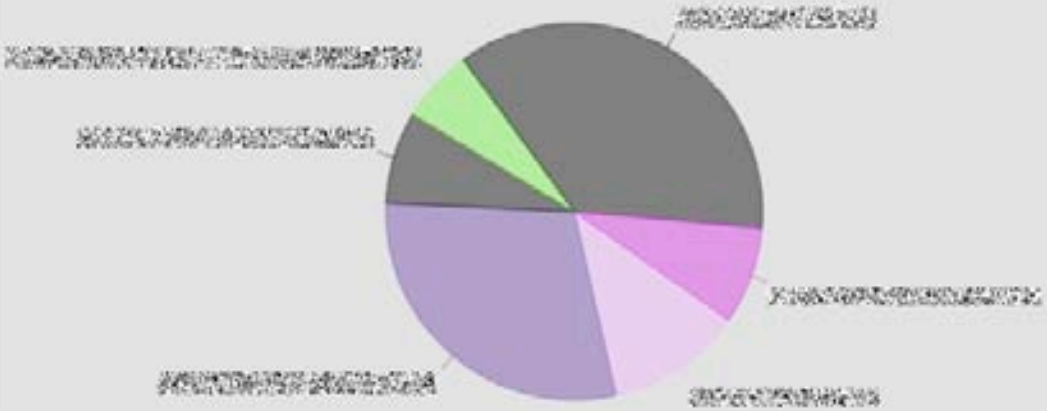
- Aufträge
- Angebote
- Gattungen
- Statistics
- Settings
- Benutzer
- Mein Profil
- abmelden

Paperusage per Supplier

Show statistics from: 20 8 2008 to: 20 12 2008 Update statistics

Supplier	Paperusage
[illegible]	17.018,29 EUR
[illegible]	42.671,23 EUR
[illegible]	11.519,33 EUR
[illegible]	9.194,10 EUR
[illegible]	52.945,07 EUR
[illegible]	12.117,17 EUR
Gesamtpreis	**145.465,19 EUR**

Paperusage per Supplier



Zukunft
Summary

Wir müssen auch interne Kontakte zunehmend als Kunden verstehen
„Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“

- Die Auftragskomplexität wird sich weiterhin erhöhen
- Die Anforderungsvielfalt wird weiterhin zunehmen
- Die (Print-)Qualifikation der Ansprechpartner wird eher sinken

- offene Schnittstellen und stabile Prozesse können helfen Workflows rasch und flexibel auf individuelle Anforderungen anzupassen

>> Wer die Auftragskomplexität reduzieren kann hat Kostenvorteile
>> Wer individuelle Erwartungen bedienen kann, kann sich differenzieren

>> Wer die Anforderungsvielfalt beherrscht, beherrscht den Markt

Zukunft ...
entsteht aus Inspiration.

Vielen Dank!

ZUMTOBEL