

Gut durchdachte Abläufe sichern den Erfolg im Wettbewerb der Geschäftsmodelle

Büroalltag im Griff: RSK-Software macht's möglich

Akzidenzdruckereien bieten im Prinzip alles an, was ihre Druckmaschinen auslastet und mit eigener oder zugekaufter V erarbeitungstechnik möglich ist. Seit aber die industrielle Pr oduktionsweise von Online-Druckereien mit maximaler T ransparenz neue Maßstäbe für den Preis von einfachen Geschäftsdrucksachen gesetzt hat, gehören solche Drucksachen in der Regel nicht mehr zum Sortiment einer Akzidenzdrucker ei. Es sei denn, ein besonder er Service oder eine Logistik-Dienstleistung stellen einen Mehrwert dar, den der Kunde als vorteilhaft gegenüber dem Angebot von Inter netdruckereien empfindet. Gute Beratung und die Spezialisierung auf das Besondere sind eine mögliche Strategie, Kunden positiv zu überraschen und weiterhin am Markt zu bleiben.

Rationalisierung der Technik genügt nicht

Betriebe, die sich den ständig steigenden Wettbewerbsanforderungen stellen, arbeiten seit Jahren an der Rationalisierung ihrer technischen Arbeitsabläufe. Moderne Maschinen laufen schneller, haben kürzer e Rüstzeiten und ermöglichen, dass man wettbewerbsfähig bleibt, wenn man die damit einhergehende höhere Fertigungskapazität auslasten kann.

Effizientes Auftragsmanagement dringend notwendig

In der von der digitalen T ransformation getriebenen Druckbranche hängt der Fortbestand eines Betriebes auch davon ab, in wie weit serviceorientierte Geschäftsprozesse, mit festen Kundenbeziehungen, kostendeckend verkaufbar sind. Ein durchdachter Auftragsworkflow und der ganze Prozess von Pr eisermittlung, Arbeitsvorbereitung und Auftragsdurchführung sind entscheidende Faktoren. Wichtiger denn je, neben präziser Kostenkalkulation, ist eine ef fiziente Software für die Auftragsbearbeitung. Sie muss die Arbeitsabläufe mit Fachwissen und der Kenntnis der Branchen-Besonderheiten bei Kalkulation, Angebot, Rechnung oder Beschaffungsthemen abdecken. Ziel ist es, mit nur einmal erfassten Anfragedaten eine hohe Produktivität in der V erwaltung zu erreichen, um wirtschaftliche Vorteile im Wettbewerb zu erschließen bzw. zurück zu erobern.

Transparente Leistung macht das Angebot wertvoller

Die Erstellung und V erwaltung von Angeboten kann sehr schnell zeitaufwändig werden, wenn das Werkzeug dafür nicht stimmt. Einerseits erwartet der Kunde sein Angebot schnellstens und kostengünstig, andererseits



Hubert Höger, Geschäftsführer der datamedia GmbH, München.

erseits wollen Sie sicher sein, dass die Anfrage richtig gerechnet wurde und legen gr ößten Wert darauf, dass das Angebot Ihr besonderes Leistungsvermögen ausdrückt.

Man muss leider akzeptieren, dass nur ein geringer Pr ozentanteil der Angebote zum Auftrag führt. Die nicht erfolgr eichen Angebote müssen aber genauso akkurat berechnet und in Form gebracht werden. Um diese Vertriebsleistung zu erbringen, ist die RSK-Software genau das richtige Werkzeug.

Was Sie über Ihren Kunden wissen sollten

Alle Welt redet von CRM, um sich dem Kunden und seinen Aufträgen optimal anzunehmen. Mit dem Kontakt-Informationssystem (KIS) werden beliebige Kontaktdaten (Interessenten, Kunden, Lieferanten, Partner et cetera) und alles was mit ihnen

zusammenhängt, umfassend dargestellt. Zahlungsbedingungen, Skonto, Rechnungsadresse, Angebote, Aufträge, nicht erfolgreiche Angebote, Umsatz und Auftragsergebnis, Geburtstag, Lieblingswein, die Einschätzung von Preis-Sensibilität und Kundenbindung, der ganze Schriftverkehr, egal ob Brief oder E-Mail, sammeln sich mit Hilfe der Software automatisch im elektronischen Archiv. Die gewonnenen Daten werden letztendlich verwendet, um das Marketing zu unterstützen.

Betriebswirtschaftlich betreut, rationell und sicher kalkulieren

Die Ertragssicherung durch Kostenrechnung und Kosten-

kontrolle ist eine Grundforderung. Kostendeckende Preise und ein angemessener Gewinn sind die Basis für die Zukunft eines jeden Betriebs. Unterstützt durch Kalkulationsassistenten erfolgt die Berechnung der Vorkalkulation mit wenigen Eingaben und in kürzester Zeit. Die berechnete Preisuntergrenze nach der Methode der Ausgabekostenrechnung verschafft zusätzliche Informationen und Sicherheit.

Mit Leistungserfassung und Nachkalkulation kontrollieren Sie, ob Sie mit Ihrem Angebot richtig gelegen haben. Branchentypische Auswertungen und Leistungsstatistiken gehören zum Standard und runden das Paket betriebswirtschaftlich ab.

Flexibles Software-Abo für kleine und mittlere Druckereien

Mit dem speziell für die Belange von kleinen und mittleren Betrieben vorkonfigurierten Branchenpaket bietet die datamedia GmbH, der Hersteller von RSK-Software, einen schnellen und unkomplizierten Einstieg. Die aktuelle Version, bestehend aus den Modulen Kunde, Vorkalkulation, Angebots- und Auftragsbearbeitung sowie Nachkalkulation, steht in einem flexiblen Abo-Modell, auch in der Cloud zur Verfügung. Bei der Cloud-Lösung entfallen die sonst üblichen Kosten für den Betrieb eines eigenen Servers.

datamedia
Tel. 0 89 / 74 41 66-0

4-c-Bogenoffset-Qualitätsdruck im 2- und 4-Seiten-Format zum Top-Preis!

Besuchen Sie uns auf der
DRUPA – Halle 8B, Stand D24

Vollautomatische CTP-Belichter inkl. RIP
für die Polyesterplatte Silver Digiplate

- platzsparend
- bedienerfreundlich
- Platten innerhalb von Minuten verfügbar
- auch für LED UV Farben

**Gebrauchtgeräte
bereits ab
4444 €*
erhältlich!**

*zzgl. 19% MwSt.



▶ SDP-Eco 1630

CTP-Vollautomat 2-Seiten-Format, 60er Raster, Ideal für 1- und 2-Farbdruckmaschinen



▶ DPX2

CTP-Vollautomat 2-Seiten-Format, 70-80er Raster, Registergestanzte Platten für 4-Farbdruckmaschinen



▶ DPX4

CTP-Vollautomat 4-Seiten-Format, 70-80er Raster, Registergestanzte Platten für 4-Farbdruckmaschinen

Unverbindliche Beratung und individuelle Angebote erhalten Sie unter:

Mitsubishi International GmbH
Kennedydamm 19
D-40476 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211 4397-399
martin.hartmann@mitsubishicorp.com
www.mitsubishi-paper.com/de/en/

 Mitsubishi International GmbH