

Vertrauen ist die Basis

Die beiden Druckunternehmen documenteam in Bielefeld und SDK Systemdruck Köln in Köln sind eine strategische Partnerschaft eingegangen. Gemeinsam wollen sie ein Softwareprojekt realisieren, activescript soll bald online gehen. Wie läuft die Zusammenarbeit, welche Vorteile bietet die Kooperation und wie kam es zu der Partnerschaft – das wollten wir von SDK-Geschäftsführerin Nicole Royar und documenteam-Geschäftsführer Torsten Bischof wissen.

Sie haben sich beim Senior campus Managementprogramm näher kennengelernt. Hat die gemeinsame Weiterbildung den Grundstein für die heutige Zusammenarbeit gelegt?

Nicole Royar (NR): Ja, das ist die Basis unserer Partnerschaft. Wir haben da zusammen gearbeitet, auch Firmeninterna ausgetauscht, und gemerkt, dass Vertrauen da ist. Torsten Bischof (TB): Vertrauen ist der ganz entscheidende Punkt. Im Laufe dieser zwei Jahre campus haben wir unsere Zahlen, unsere Ideen und auch Probleme, die wir im Unternehmen haben, weitgehend kennengelernt – da ist eine Basis entstanden, die man sonst schwer herstellen könnte.

Was war der Anlass für Ihre Kooperation?

TB: Nicole Royar hat mich angesprochen. Sie hatte schon ein Softwareprojekt zur POD-Produktion gestartet. Es ging einerseits darum, mehr Input, mehr Ideen zusammenzubringen und andererseits darum, das Risiko zu teilen.

NR: Ich wollte das Onlineportal entwickeln, aber mit dem Softwarepartner lief es nicht so. Die Idee war gut, die Ausführung nicht. Ich wusste, dass Torsten über ähnliche Projekte nachdenkt und habe ihn angesprochen.

Wer bietet was bei dieser Zusammenarbeit?

NR: Wir kommen aus der Kleinstauflagenproduktion und haben intern viel automatisiert, da können wir Know-how einbringen. Die Grundidee für das Projekt, die Erfahrung mit den Verlagskunden und die Abwicklung der Kleinstauflagen – das ist unser Input. Für uns ist natürlich attraktiv, dass documenteam in die Bogen-Inkjetdruckmaschine investiert hat.

TB: SDK ist in Sachen Workflowprogrammierung sehr viel weiter. Da können wir lernen, wie wir unsere Prozesse intern durch Automatisierung straffen. Wir steuern den Maschinenpark und die Marke activescript bei. Gemeinsam über einen Pool an Maschinen zu verfügen, macht Sinn. So kann man auch größere Projekte stemmen.

ON DEMAND DRUCKBARE BÜCHER ZUSAMMENSTELLEN

activescript®

Document on Demand

So funktioniert es

Nur das, was der Leser wirklich braucht und möchte.

Unser P.U.P.-Prozess hatten wir Ihnen letztes Jahr vorgestellt. Im laufenden Jahr haben wir viele Projekte realisiert und Erfahrungen gesammelt.

Bei P.U.P. wählen die Verlage die Inhalte aus, die sie den Kunden zur Verfügung stellen. Jetzt sind wir auf Grund der Nachfrage nach einem eigenen Shop einen Schritt weitergegangen.

Mit activescript wählt der Leser Dokumente zum Kauf aus und stellt sich diese zu seinem individuellen Dokument zusammen – er bezahlt nur für das, was ihn wirklich interessiert.

Der Leser wählt dann zwischen zwei Ausgabeformaten: als elektronisches Dokument oder als PoD-Titel, der dann gedruckt und nach Hause geliefert wird.

Das ist Kundennutzen. Wäre das nicht auch etwas für Sie und Ihre Leser? Dann sprechen Sie uns an.

Beispiel der Datenübertragung

- EIGENES COVER gestalten
- KAPITEL & INHALTE wählen
- REIHENFOLGE bestimmen
- EIGENE DATEIEN importieren
- FERTIGES SCRIPT bestellen



Nicole Royar, Geschäftsführerin SDK Systemdruck Köln GmbH & Co. KG und
Torsten Bischof, Geschäftsführer documente team GmbH & Co. KG.

Wie teilen Sie sich auf, wie ergänzen Sie sich?

TB: Wir sind grundsätzlich Wettbewerber und in denselben Märkten unterwegs. Aber SDK ist im Verlagsumfeld als Dienstleister sehr stark, wir bauen eher im industriellen Bereich aus. Im Bereich Seminarunterlagen haben wir beide Kunden, aber der Markt ist so riesig, dass wir uns nicht in die Quere kommen. Wir stimmen uns ab.

Wie läuft die Abstimmung?

NR: Das läuft sehr pragmatisch ab. Wenn es etwas abzustimmen gibt, schreiben oder telefonieren wir. Für das Softwareprojekt treffen wir uns natürlich regelmäßig. Aber es ist kein Riesenaufwand, man muss es nur im Hinterkopf haben.

TB: Wir kennen gegenseitig unsere Kunden und an die gehen wir nicht ran. Diesen generellen Grundsatz unter Kaufleuten beachten wir.

Ist eine Kooperation empfehlenswert, was raten Sie anderen Unternehmen?

NR: Das Ganze ist immer mehr als die Summe seiner Teile. Oft ist man in „seiner Welt“ gefangen – das hat campus uns deutlich gemacht. Der Austausch mit anderen ist wichtig, um Probleme zu sehen und neue Ideen zu entwickeln. Aber man muss den richtigen Partner finden und offen dafür sein.

TB: Ich denke, man muss als Unternehmer so gestrickt sein, dass man lieber kooperiert als konfrontiert. Einzelkämpfer sind für so eine Kooperation sicher nicht gemacht. Ich glaube, man kann mehr erreichen, wenn man sich zusammenschließt. Das Softwareprojekt wäre für ein kleines Unternehmen wie uns nur schwer alleine zu realisieren. Und es ist gut, einen Kooperationspartner zu haben, der auch die Termine im Blick hat, die Softwarefirma erinnert usw. Es ist einfach besser, wenn sich zwei um so ein Projekt kümmern.

Wie hat der Verband Sie unterstützt?

TB: Vor allem natürlich durch das campus-Programm. Aber auch im Verlauf des Projektes: Bei einem Termin haben wir anhand eines Modells (Business Model Canvas) durchgespielt, was wir anbieten wollen und haben eine Grundidee für das Projekt fixiert. Die Dokumentation, die dort entstanden ist, konnten wir für die Softwarebeauftragung nutzen. Das hat uns sehr geholfen.

Ein positives Resümee insgesamt?

NR: Wir sind ja noch im Prozess, aber schon jetzt nützt die Partnerschaft auf vielen Ebenen. Wenn man jemanden findet, mit dem die Zusammenarbeit klappt, kann das für einen selber und für das Unternehmen nur von Vorteil sein.
TB: Vor allem für kleinere Unternehmen macht eine solche Kooperation Sinn, denn bei Unternehmen unserer Größenordnung – documente team hat 21, SDK 29 Mitarbeiter – stellt sich immer die Frage, wie man am besten am Markt bestehen kann.

WWW.DOCUMENTEAM.DE
WWW.SDK-KOELN.DE

NICOLE ROYAR UND TORSTEN BISCHOF SIND REFERENTEN BEIM DIGITALDRUCK-KONGRESS 2017 IN DÜSSELDORF

Nicole Royar präsentiert in Panel 1 Erfolgsfaktoren sowie Praxistipps zum Thema Kooperation und Automatisierung. Den Weg vom Offset- zum Digitaldrucker einschließlich Erfahrungen und Herausforderungen beschreibt Torsten Bischof im Panel 2.

Alle Informationen zum Programm: www.ddk2017.de