

Internet-Lösung für großformatigen Digitaldruck

KEINEN DRAHT ZUM KUNDEN – ANSCHLUSS VERPASST?!

Wenn der Digitaldrucker um die Ecke mit seinem Kunden nicht interaktiv »sprechen« kann, wird er ihn auch nicht bedienen. Trotz Internetzeitalter steht das Web-basierte Endkundengeschäft dann im Abseits.

5-Sterne-Qualität: einfach das gewünschte Motiv in CA Web2Print Express Edition mit dem Mauszeiger großziehen, und man sieht auf Anhieb, ob die Qualität fünf Sternen entspricht.

Auf die Frage »Was ist Web-to-Print?« gibt es viele mögliche Antworten. Rainer Esters, bei der Color Alliance in Vlotho zuständig für das Business Development, formuliert folgendermaßen: »Die Organisation, aber auch die Erstellung oder teilweise Anpassung von internetbasierten Aufträgen durch den Benutzer. Speziell für unsere Zielgruppe, die Digitaldrucker, beschreibt Web-to-Print den Weg von der Kundenidee über das Internet zur Druckmaschine. Alles, was dazwischen liegt, vom Start der Webseite bis zur Ausgabe auf dem Plotter, ist Web-to-Print.« Und sein Credo deshalb: »Eine entsprechende Software-Lösung sollte dies umfassend abdecken.«



Die meisten Digitaldrucker betreiben heute zwar einen Internet- oder Online-Shop für bestimmte Produkte. Sie wissen aber, dass ihnen im Grunde eine vernünftige Schnittstelle zu ihren Kunden fehlt. Viele haben deshalb versucht und versuchen immer noch, ein Web-to-Print-Portal wie die CA Web2Print Express Edition programmieren zu lassen. Die

meisten sind jedoch nicht fertig geworden, weil selbst guten Webprogrammierern meistens die spezifischen Workflow- und Rip-Kenntnisse fehlen. Bei der Color Alliance vereinen sich diese Kräfte, und als Ergebnis liefert das Unternehmen einen fertigen, bezahlbaren und schnell einsatzbereiten »creative eStore«.

VON DER KUNDENIDEE ZUR DRUCKMASCHINE

Der Endkunde zu Hause am PC kann dann ein Printprodukt gemäß seinen Vorstellungen und Wünschen mit einfachen Mitteln intuitiv gestalten. Er kreiert eigene Inhalte, Bilder und Texte und sieht sogleich das entstehende Produkt. Das alles leistet ein in den E-Store integrierter Online-Editor, wobei Motive und Formate frei wählbar sind. Der Kunde muss sich also nicht für eine fest vorgegebene Vorlage oder Standardmaße entscheiden.

Die Color Alliance: LFP-Spezialist für Web-to-Print

Mit der Software CA Web2Print Express Edition hat das Unternehmen Color Alliance einen »creative eStore« entwickelt, der auch kleinen Druckdienstleistern den schnellen, einfachen und kostengünstigen Einstieg in das Online-Geschäft mit Large Format Printing (LFP)-Erzeugnissen ermöglicht. Der Spezialist für den digitalen Großformatdruck via Internet bietet seine Portal-Lösung inklusive Online-Editor als Software-Lizenz für 8.000 Euro an. Druckdienstleistern steht auch ein Leasing-Modell zur Verfügung: Je nach Laufzeit fallen dann Beträge zwischen 160 und 250 Euro pro Monat an.

»Ganz abgesehen von den vielfältigen Produkt-Features steht für mich viel mehr noch die Idee beziehungsweise das Gesamtkonzept unserer Lösung im Vordergrund«, führt Rainer Esters weiter aus. »Der Druckdienstleister um die Ecke erhält dadurch ein Benutzer-Interface, über das er sofort mit seinen Kunden »sprechen« kann. Das Online-Geschäft, das normalerweise an ihm vorbeigeht, hat er sich damit gesichert.«

DRUCKQUALITÄT BEI GROSSFORMATEN

Qualität im Large Format Printing (LFP) hat vor allem zwei Seiten. Zum einen die inhaltliche Qualität: Kunden sind mit Produkten, die sie selbst gestaltet haben, im Normalfall nur halb so kritisch. Anders verhält es sich oft mit den Arbeiten, die ihr Dienstleister für sie erstellt hat.

Andererseits spielt natürlich die Print-Qualität eine große Rolle: Die muss stimmen. »Damit die Bildinformationen im Ausdruck nicht pixelig werden, berechnet bei unserem Portal eine 5-Sterne-Anzeige beim Aufziehen des Motivs sofort die realisierbare Druckqualität«, erläutert Rainer Esters. Die Software berücksichtigt also bereits beim Bearbeitungsprozess die Auflösung des ausgewählten Bildes.

EIN ONLINE-STORE FÜR KLEINE BETRIEBE?

Selbst einem kleinen Druckbetrieb bleibt heute nichts anderes übrig, als seinen Service auf das Internet auszuweiten. Deshalb steht weniger die Frage nach der monetären Machbarkeit, sondern mehr die richtige Geschäftsstrategie im Vorder-



grund. Rainer Esters weiß: »Die Frage für den LFP-Dienstleister lautet doch eher, ob er es sich noch lange leisten kann, auf eine solche Schnittstelle zu seinen Kunden zu verzichten.« So gelten für kleine Druckdienstleister die gleichen Entwicklungen und Gesetzmäßigkeiten wie für die großen. Preisführung, Technologieführung oder Mehrwert sind die möglichen Strategien. Wer hier die Preisführerschaft anstrebt, wird von den großen der Branche schnell in seine Schranken verwiesen. Sich als Technologieführer darzustellen, würde viel Forschung und Alleinstellung durch innovative Produkte bedeuten. Daraus folgt, dass für kleine Druckdienstleister nur die Mehrwertstrategie sinnvoll ist. Sie brauchen also mehr Service, Flexibilität und Vertrauen als die

»Großen« dieser Welt. Gerade das Internet bietet auch den lokalen Dienstleistungsanbietern die Möglichkeit, sich so zu präsentieren, dass ein Mehrwert gegeben ist. »Denn«, da ist sich Rainer Esters sicher, »das Internet zählt für kleine Digitaldruckereien zu einem der wichtigsten Erfolgsfaktoren für die Zukunft.«

Die intuitive Benutzeroberfläche der Express-Edition ist so ausgelegt, dass sie selbst unbedarften Benutzergruppen die Erstellung von professionellen Druckdaten ermöglicht.



»Digitaldruckdienstleister werden auf das Internet als Kommunikationsinstrument nicht mehr verzichten können.«

Rainer Esters, Business Development, Color Alliance.

KONTAKT:
www.color-alliance.com



» DIGITAL TEXTILE PRINTING SOLUTIONS »



- » Textil-Direktdrucker
- » Druckbreite: 3,30 m
- » Druckfarben: Dispers- und Pigmenttinten
- » Druckgeschwindigkeit: 2 pass (200 qm/h)
- » inkl. Fixierung und Aufwickler GT (TU-400)
- » 6 Farben
- » inkl. Wasatch Soft Rip
- » autom. Druckkopfreinigung, Trocknung/Fixierung
- » Während der DRUPA wurden insgesamt 7500 qm Textil auf der Grande V18 gedruckt!

Vereinbaren Sie einen Termin und besuchen Sie unser Democenter - wir freuen uns auf Sie!