

Aus einem klassischen Printprodukt ein digitales Abo-Geschäft entwickeln

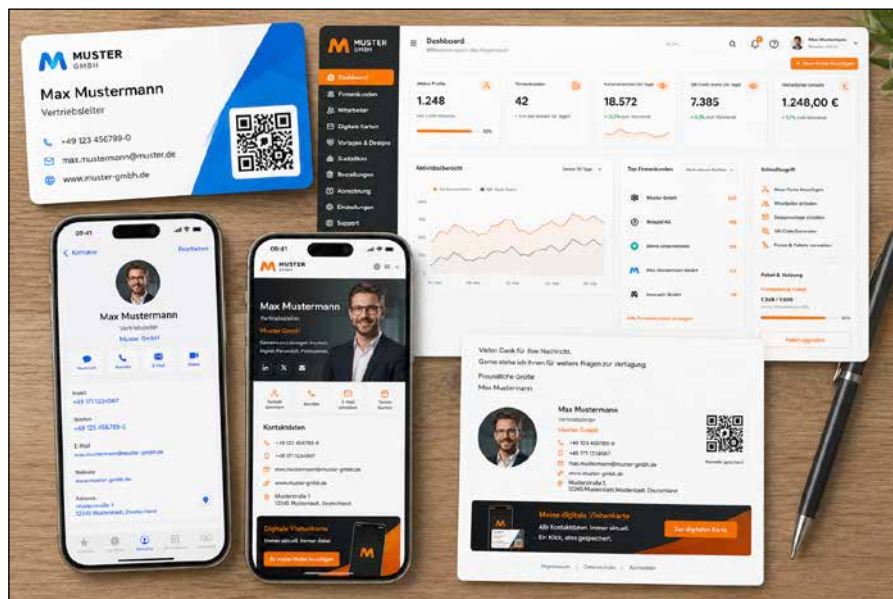
Vom Printkunden zum Abokunden

Die Visitenkarte gehört seit Jahrzehnten zu den Standardprodukten vieler Druckereien. Gleichzeitig verändert sich die Art und Weise, wie Unternehmen ihre Kontaktdaten verwalten und bereitstellen. Während gedruckte Visitenkarten weiterhin eine wichtige Rolle spielen, erwarten Firmenkunden zunehmend auch digitale Lösungen. Genau an dieser Stelle entsteht für Druckereien eine interessante Chance.

In Gesprächen mit unseren Druckereikunden haben wir immer häufiger dieselbe Beobachtung gemacht: Firmenkunden fragen konkret nach digitalen Visitenkarten, Wallet-Lösungen, QR-Codes oder NFC-Karten. Die Druckerei kann diese Anfragen häufig nicht bedienen und verweist den Kunden an einen externen Anbieter.

Auf den ersten Blick scheint das kein großes Problem zu sein. Tatsächlich gibt die Druckerei damit jedoch einen wichtigen Teil der Kundenbeziehung aus der Hand. Der Kunde arbeitet plötzlich mit einem weiteren Dienstleister zusammen. Im ungünstigsten Fall wird später auch der Bereich Web2Print neu organisiert oder die Firma reduziert die Nutzung gedruckter Karten vollständig. Die Druckerei verliert damit nicht nur ein mögliches Zusatzgeschäft, sondern möglicherweise langfristig auch bestehende Umsätze.

Dabei wäre die ideale Situation für alle Beteiligten eine andere: Die Druckerei bietet sowohl gedruckte als auch digitale Lösungen aus einer Hand an. Der Firmenkunde erhält einen zentralen Ansprechpartner und die Druckerei entwickelt sich vom reinen Druckdienstleister zum Anbieter eines umfassenden Business-Identity-Managements.



vcard4reseller bietet Kunden ein smartes Business Identity Management für digitale Kanäle sowie gedruckte Visitenkarten und verhilft Druckereien so zu einer engeren Kundenbindung und wiederkehrenden Umsätzen.

DIE NACHFRAGE IST LÄNGST VORHANDEN

Interessanterweise kam die Nachfrage nicht nur von Druckereien. Auch Anbieter rein digitaler Lösungen haben uns gefragt, ob wir unsere Web2Print-Technologien um ihre Systeme ergänzen könnten, um gedruckte Visitenkarten und weitere Printprodukte anzubinden.

Wir haben uns bewusst dagegen entschieden. Statt digitale Plattformen um Print zu erweitern, wollen wir unseren Druckereikunden die Möglichkeit geben, ihr bestehendes Geschäft um digitale Leistungen auszubauen. Aus diesem Gedanken launchen wir demnächst die White-Label-Reseller-Plattform **vcard4reseller.de**, die ausschließlich über Druckereien, Agenturen und andere Reseller angeboten wird. Wir selbst treten nicht gegenüber Firmenkunden auf und werden damit nicht zum Mitbewerber unserer Druckereikunden. Die komplette Kundenbeziehung bleibt beim Reseller.

VOM PRODUKT ZUR PLATTFORM

Digitale Visitenkarten sind dabei nur ein Teil des Gesamtkonzeptes. Tatsächlich geht es um deutlich mehr. Im Mit-

telpunkt steht ein zentrales Mitarbeiterprofil, aus dem sämtliche Kommunikationskanäle eines Unternehmens gespeist werden.

Dazu gehören beispielsweise:

- Digitale Visitenkarten
- vCard-Dateien
- Apple Wallet und Google Wallet
- QR-Codes
- NFC-Karten
- E-Mail-Signaturen
- Mitarbeiter-Landingpages
- Team- und Ansprechpartnerseiten
- Outlook- und CRM-Kontakte
- Gedruckte Visitenkarten
- QR-Etiketten
- Weitere Printprodukte

Ändert sich beispielsweise die Telefonnummer eines Mitarbeiters, muss diese Information nur einmal angepasst werden. Alle Kanäle greifen anschließend automatisch auf die aktuellen Daten zu.

DIGITALES BUSINESS IDENTITY MANAGEMENT

Ein praktisches Beispiel verdeutlicht den Nutzen: Ein Unternehmen beschäftigt 150 Mitarbeiter. Davon besitzen vielleicht nur 50 Personen klassische gedruckte Visitenkarten. Alle 150 Mitar-

beiter verfügen jedoch über eine E-Mail-Adresse und kommunizieren täglich mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern.

Mit einer zentralen Plattform lassen sich nicht nur die gedruckten Karten der 50 Mitarbeiter verwalten. Gleichzeitig können für alle 150 Mitarbeiter einheitliche digitale Profile, QR-Codes, E-Mail-Footer und Kontaktdaten bereitgestellt werden. Das Unternehmen stellt sicher, dass sämtliche Mitarbeiter im Corporate Design auftreten und stets aktuelle Kontaktdaten verwenden. Genau diesen Ansatz fassen wir unter dem Begriff „Business Identity Management“ zusammen.

SO FUNKTIONIERT DAS RESELLER-MODELL

Der Ablauf ist bewusst einfach gehalten.

1. Firmenkunde anlegen

Der Reseller legt einen neuen Firmenkunden an. Domain, Branding, Vorlagen und Grundeinstellungen werden einmalig eingerichtet.

2. Mitarbeiter und Standorte verwalten

Anschließend werden Mitarbeiter, Standorte und Corporate-Design-Vorgaben angelegt. Dies kann entweder durch den Reseller oder direkt durch den Firmenkunden erfolgen.

3. Digital und Print entstehen parallel

Auf Basis der Daten werden automatisch digitale Profile, QR-Codes, NFC-Verknüpfungen und Druckdaten erzeugt. Benötigt der Kunde gedruckte Visitenkarten oder NFC-Karten, erhält der Reseller zusätzlich die entsprechenden Aufträge.

4. Monatliche Einnahmen

Der Firmenkunde bezahlt den Reseller nach dessen eigener Preisgestaltung. Der Reseller wiederum zahlt lediglich

die Plattformgebühr. Dadurch entsteht ein wiederkehrendes Geschäftsmodell mit monatlichen Einnahmen.

WARUM DAS FÜR DRUCKEREIEN INTERESSANT IST

Viele Druckereien verkaufen heute Visitenkarten als klassischen Einzelauftrag. Digitale Business-Identity-Lösungen eröffnen dagegen ein wiederkehrendes Umsatzmodell. Aus einem einmaligen Druckauftrag wird ein laufender Service. Zusätzlich profitieren Druckereien von einer deutlich stärkeren Kundenbindung. Wer die zentrale Plattform für Mitarbeiterdaten, digitale Karten, E-Mail-Signaturen und Druckprodukte bereitstellt, wird wesentlich tiefer in die Prozesse des Kunden eingebunden. Die Hürde für einen Anbieterwechsel steigt erheblich.

ZUSÄTZLICHE ERLÖSE AUS PRINT

Die Digitalisierung bedeutet keineswegs das Ende gedruckter Visitenkarten. Im Gegenteil: Viele Unternehmen setzen bewusst auf eine Kombination aus Print und Digital. Gedruckte Karten sind weiterhin auf Messen, Veranstaltungen, Kundenterminen oder im persönlichen Vertrieb gefragt. Ergänzt werden sie durch QR-Codes, NFC-Technologie und digitale Profile.

Für Druckereien entstehen dadurch zusätzliche Produkte wie: gedruckte Visitenkarten, NFC-Karten, QR-Aufkleber, Türschilder, Mitarbeiterausweise, Eventkarten, Informationskarten. Print und Digital schließen sich nicht aus – sie ergänzen sich.

NICHT WARTEN, BIS DER KUNDE FRAGT

Ein wichtiger Punkt wird häufig unterschätzt. Viele Firmen fragen ihre Druckerei gar nicht erst nach digitalen Visitenkarten. Sie gehen direkt zu einem

spezialisierten Anbieter. Die Druckerei erfährt von diesem Bedarf oft überhaupt nichts. Deshalb empfehlen wir, das Thema aktiv bei Bestandskunden anzusprechen. Wer frühzeitig eine Lösung präsentiert, positioniert sich als moderner Ansprechpartner und verhindert, dass andere Anbieter den Zugang zum Kunden erhalten. Wir unterstützen unsere Reseller dabei auf Wunsch auch durch gemeinsame Webmeetings mit Interessenten.

WIE KÖNNEN DIE MARGEN SEIN?

Nehmen wir ein Beispiel mit 150 aktiven Mitarbeiterprofilen. Bei einem Verkaufspreis von 4 Euro pro Mitarbeiter und Monat ergibt sich: 150 Mitarbeiter × 4 Euro = 600 Euro monatlicher Umsatz. Die Plattformgebühr liegt in diesem Beispiel bei 174 Euro pro Monat. Dem Reseller verbleiben somit rund 426 Euro monatlicher Deckungsbeitrag – noch bevor zusätzliche Druckaufträge, NFC-Karten oder QR-Produkte berücksichtigt werden.

SIND 4 EURO PRO MITARBEITER MARKTGERECHT?

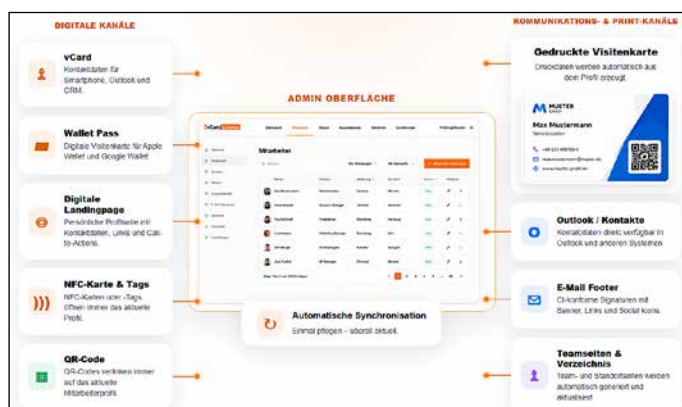
Unsere Marktbeobachtung zeigt, dass vergleichbare Lösungen deutscher Anbieter häufig in ähnlichen oder höheren Preisbereichen liegen. Je nach Funktionsumfang, Nutzerzahl und Zusatzleistungen werden teilweise deutlich höhere Preise aufgerufen. Ein monatlicher Preis von rund 4 Euro pro Mitarbeiter erscheint daher realistisch und wettbewerbsfähig.

FAZIT

Druckereien stehen heute vor der Herausforderung, klassische Printprodukte um digitale Leistungen zu ergänzen. Firmenkunden erwarten zunehmend beides. Wer digitale Visitenkarten und Business Identity Management nicht anbieten kann, überlässt dieses Geschäft anderen Anbietern – und riskiert langfristig auch den Verlust bestehenden Printumsatzes.

Die Kombination aus Web2Print, digitalen Profilen, QR-Codes, NFC-Technologie und zentralem Business Identity Management eröffnet Druckereien dagegen die Chance, zusätzliche monatliche Einnahmen zu generieren, die Kundenbindung zu stärken und ihre Position als moderner Kommunikationsdienstleister auszubauen.

Heinz Bröskamp, PrintshopCreator



Printshop Creator bietet Druckereien und Agenturen mit vcard4reseller (<https://vcard4reseller.de/>) eine White-Label Plattform.