

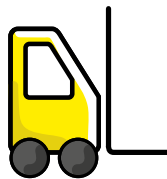
**kay**

Print. Medien. Logistik.

**Guideline**

---

**Print- und Werbemittel  
einfach besser managen.**



**Beschaffen. Bereitstellen. Verteilen.**

# Digitale Prozessoptimierung

**EINFACH**

**SCHNELL**

**EFFIZIENT**

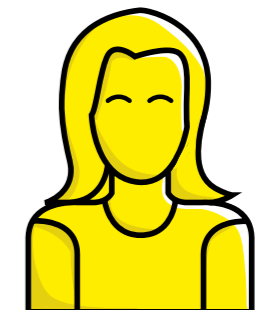
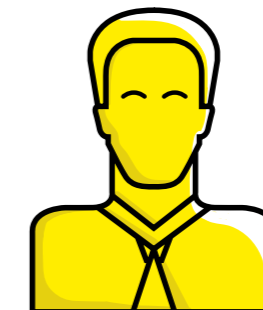
**TRANSPARENT**

**AUSWERTBAR**

Optimieren Sie Ihre Prozesse bei der Beschaffung, Bereitstellung und Verteilung Ihrer Print- und Werbemittel. Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Print- und Werbemittel effizient zu managen.

Wir übernehmen für Sie viele zeitraubende und personalintensive Arbeiten. Was Sie früher viel Zeit kostete, erledigen Sie heute auf Knopfdruck.

Bei der Optimierung Ihrer Unternehmensprozesse setzen wir auf Digitalisierung und Automatisierung und stellen Ihnen maßgeschneiderte digitale Werkzeuge zur Verfügung, Stichwort: Industrie 4.0.



Unternehmensleitung, Einkauf, Abwicklung, Marketing,  
**Kunde.**

**Digitalisierung erleichtert die Arbeit für alle  
an der Prozesskette beteiligten Personen.**

## Wandel als Basis für Veränderung

**KOMPLEXITÄT**

**GESCHWINDIGKEIT**

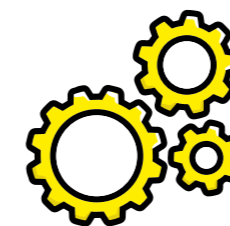
**ERWARTUNGSHALTUNG**

**DIGITALISIERUNG**

**MINIMAL-MARGEN-ÖKONOMIE**

Die Veränderungen, die wir im Markt beobachten, sind ungleich spürbarer und präsenter als noch vor einigen Jahren.

In diesem Umfeld bieten wir Ihnen mit unseren Leistungen passgenaue Lösungen an und nehmen Ihnen ein Stück Leidensdruck, denn die Frage „wie können wir unsere Prozesse optimieren“ entsteht mit wachsender Komplexität, Marktdruck und sinkenden Margen zwangsläufig. Wir unterstützen Sie bei der Suche nach dem besseren Weg.



Die Entwicklung trifft auf nicht angepasste Strukturen, fehlende Werkzeuge, manuelle Prozesse, Unwissenheit und knappe Ressourcen.

## Drei Ebenen als treibende Kraft

# STRATEGISCHER EINKAUF

# ABWICKLUNG

# MARKETING

**Ebene 1** ist das Spielfeld der Beschaffungsstrategen und der Einkäufer, die insbesondere Kosten-Nutzen-Aspekte betrachten. Dabei richtet sich der Fokus zunehmend auf die Prozesskosten. Die Stückkosten treten in diesem Zusammenhang in den Hintergrund.

**Ebene 2** betrifft die Ausführenden. Diejenigen, die dafür Sorge tragen, dass von Ihrem Kunden angefordertes Informationsmaterial wie Prospekte, Kataloge, Preislisten oder andere Werbemittel zeitnah versendet werden. Aufgrund der veränderten Erwartungshaltung der Kunden heißt das Zauberwort: Sofort! Lange Liegezeiten schädigen Ihr Image und führen im schlechtesten Fall dazu, dass Ihr Wettbewerber den Zuschlag erhält, weil er einfach schneller war.

**Ebene 3:** das Marketing. Die Marketer stehen in der Verantwortung, Markterfolg, Marktanteil und Kundenzufriedenheit sicherzustellen und wo möglich, zu erhöhen. Die Arbeit des Marketing wird dadurch erschwert, dass die vom Kunden angeforderten Informationen nicht oder zu spät ankommen. Marketing ist, wenn es nicht in Personalunion betrieben wird, hochgradig abhängig von der schnellen und korrekten Versandabwicklung. Darüberhinaus benötigt Marketing Informationen und auswertbare Daten zu den Werbe- und Versandaktivitäten, um diese optimal steuern zu können.

### → Praxiserfahrung Einkauf:

Im Zuge der Digitalisierung wird der Prozesskette zunehmend Aufmerksamkeit geschenkt. Nur unter diesem Aspekt kann die vielbeschworene Digitalisierung Nutzen generieren.

### → Praxiserfahrung Abwicklung:

Es gibt oft keine aktive Stelle für diese Tätigkeiten. Sie wird von verschiedenen Personen nebenher erledigt. Diese zeitraubende und personalintensive Tätigkeit gehört in der Regel nicht zur Kernkompetenz des Ausführenden. Hier finden wir oft die Treiber der Prozessveränderung.

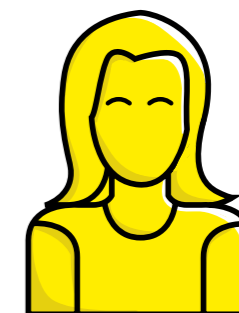
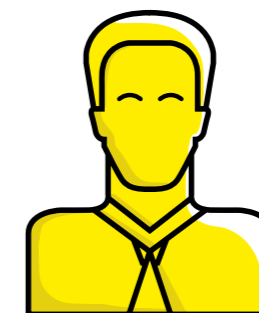
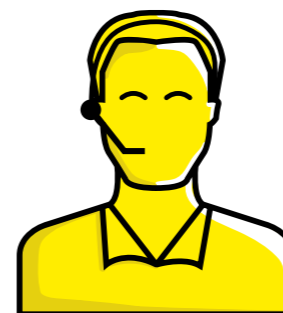
Machbarkeit ist das Stichwort, da im Tagesgeschäft die Kernaufgaben höhere Priorität genießen.

### → Praxiserfahrung Marketing:

Das Marketing ist in zweierlei Hinsicht meist der Gewinner eines optimierten digitalen Prozesses. Das Werbe- und Informationsmaterial wird schnell und pünktlich beim Kunden zugestellt. Dieser ist hochgradig zufrieden. Zum anderen kommt es in den Genuss vieler Daten, die „statistisch aufbereitet“ zusätzlichen Nutzen für die Kampagnensteuerung liefern.

Verschiedene Ebenen eines Unternehmens leiden unter dem beschriebenen Druck. Geschäftsleitung, Einkauf, Marketing, Anwendung und Technik. Wir haben drei Ebenen als entscheidend und treibend bei der Umsetzung „neuer Prozesse“ identifiziert. Diese Ebenen sind in der besonderen Pflicht, Produkte oder Unternehmen erfolgreich zu machen, allerdings alle mit einer etwas spezifischen Sicht.

Es geht also auch darum, die Sicht der Beteiligten aus den Ebenen zu bündeln, die Erwartung zu hinterfragen und die Vorteile klar herauszuarbeiten.



**Drei Ebenen sind entscheidend und treibend bei der Umsetzung „neuer und besserer Prozesse“.**

## Die Lösung

**STRATEGISCHER EINKAUF** →

**ABWICKLUNG** →

**MARKETING** →

Die Lösung für alle Beteiligten ist Prozessoptimierung und Bündelung von Aktivitäten. Dazu bieten sich online-gestützte Abwicklungsprozesse an.

Bei ganzheitlicher Betrachtung des Gesamtprozesses entstehen Vorteile und Nutzen auf den verschiedenen Ebenen.

### Ziel

Beschaffungsstrategie  
Kosten-Nutzen-Aspekte

### Lösung

Prozessoptimierung  
Bündelung

### Vorteile & Nutzen

Kostenreduzierung durch Vereinfachung und Zusammenfassung (interne Prozesse); optimale Versandkonditionen, Kostentransparenz und Kostenübersicht durch monatliche Abrechnung und detailliertem Reporting.

Machbarkeit

Digitale Online-  
Abwicklungsprozesse

Einfache intuitive Handhabung, Zeitgewinn, Konzentration auf Kernaufgaben; Übersicht, Sicherheit, Dokumentation aller Versandaktivitäten; Platz/Raum anders nutzbar, Zugriff rund um die Uhr, garantierter Versand innerhalb der vereinbarten Zeit.

Umsatz, Markterfolg,  
Kundenzufriedenheit

Auswertungstools zur  
Steuerung und Kontrolle

Transparenz, Übersicht, Inventur auf Knopfdruck, verschiedene Statistiken und Auswertungen abrufbar, Steuerungsinstrument für Marketingaktivitäten oder Erfolgskontrolle, hohe Kundenzufriedenheit, Kundenbindung, Erfolg.

**Die Vorteile und Nutzen  
im Überblick.**

So gehen wir vor

BERATUNG

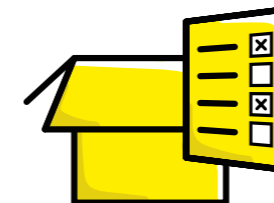
VERTIEFUNG

ANGEBOT

ENTSCHEIDUNG

WORKSHOP

UMSETZUNG



Nehmen Sie sich die Zeit für eine intensive Beratung. Nutzen Sie die Chance, sich ausführlich mit Ihren Prozessen zu beschäftigen und mehr über die Möglichkeiten und denen daraus resultierenden Vorteilen zu erfahren.

Wir bringen unsere mehrjährige Erfahrung in jedes Projekt ein. Wir versprechen Ihnen: Sie können nur gewinnen!

**So gehen wir vor:**

- kostenloses Kennenlern- und Beratungsgespräch;
- vertiefendes ausführliches Beratungsgespräch mit ersten konzeptionellen Vorschlägen zur Umsetzung;
- Zusammenfassung der Anforderungen und Erstellung eines unverbindlichen Angebotes;
- Erstellung eines Vertragsentwurfes mit Bepreisung der Handlingskosten;
- Entscheidungsfindung in einem weiteren Beratungsgespräch;
- Workshop\* mit Erstellung eines Pflichtenheftes;
- finale Umsetzung der Onlineapplikation und Umzug der physischen Ware in unser Lager.

\*Es kann erforderlich sein, den Workshop vor der Angebotsphase anzusetzen, um die Anforderungen noch detaillierter erfassen zu können. In diesem Fall berechnen wir diesen mit einem Tagessatz von 1.000 EUR. Bei anschließender Zusage schreiben wir Ihnen diesen Betrag wieder gut.

Optimieren Sie jetzt Ihre Prozesse.



Die digitalen Werkzeuge

kay.werbemanager

Customized Onlineapplikation

Integriertes Kunden-MIS/ERP  
via API-Schnittstelle

Sie bestimmen den Grad der Individualisierung. Vom kostenlosen Standardtool bis zum vollumfänglich programmiertem eigenem System – wir passen die Lösungen immer Ihren Bedürfnissen an.

ASSA ABLOY

BABY1ONE  
Die großen Babyfachmärkte

bbz  
BERUFSBILDUNGSZENTRUM

BIV

Brühl

CONTRINEX

ESE

GAYKO  
BESSERE FENSTER UND TÜREN

GEORG

mit uns technisch überlegen

HENSEL

HF MIXING GROUP

MAS  
Safety. Made in Germany

RAL

SABO

SMS group

Sparkasse  
Olpe Drolshagen Wenden

TRACTO-TECHNIK

trivadis  
makes IT easier.

Vittra

WWF

Die Nutzer unserer digitalen Werkzeuge sind erfolgreiche Unternehmen, die in ihren Märkten oft Marktführer sind. Langfristige Partnerschaft und nachhaltige gute Zusammenarbeit prägen die Kundenbeziehungen. Darauf sind wir stolz.



Druckhaus Kay GmbH  
Hagener Str. 121 // 57223 Kreuztal  
Telefon +49 2732 5946-0  
Telefax +49 2732 5946-20  
info@kay.de // www.kay.de