Deutschland 6,90 €

DAS PRODUKTKULTURMAGAZIN

PROKOM DAS PRODUKTKULTURMAGAZIN

erik spiekermann

DM/UNILEVER Von der Deodose zum geliebten Kinderfahrrad VERSACE Gian Giacomo Ferraris im Interview über den Börsengang der Medusa LAVAZZA Italienisches Lebensgefühl seit 120 Jahren CONTINENTAL Der chinesische Markt und sein Einfluss auf europäische Industrieunternehmen MIGROS Über die Zukunft des Lebensmittelhandels TOMMY HILFIGER Eine globale Lifestyle-Marke und ihr Macher CUSTOMER ENGAGEMENT & COMMERCE Im Gespräch mit hybris und Netconomy ASTON MARTIN Jagd auf James Bond

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Über den Zusammenschluss von Heidelberger und NEO 7EVEN

VON TEMEL KAHYAOGLU

NEO 7EVEN im Umschwung. Wir möchten von der neuen Führungsspitze wissen, wie sich die 100 Prozent Beteiligung von Heidelberger Druckmaschinen auf das Softwareunternehmen auswirkt. Wie werden die Firma und deren Lösungen in der Zukunft aussehen? Sieben Fragen – sieben Antworten.

Herr Berti, neben Ihnen ist nun ein zweiter Heidelberger in der Geschäftsführung der NEO 7EVEN GmbH zu finden. Was können wir von der neuen Doppelspitze erwarten?

CHRISTOPHER BERTI: Mit der neuen Doppelspitze erhöhen wir die Schlagkraft unseres Unternehmens. René Schieber bringt sein jahrelanges internationales Vertriebs-Knowhow als Heidelberger ein und führt das operative Geschäft in Siegen. Ich selbst integriere NEO 7EVEN in den Heidelberger Konzern. In dem Zusammenhang haben wir bereits die ersten Anwendungsfälle intern umgesetzt, sodass Heidelbergs neue Online-Shops für das Verbrauchsgütergeschäft mit Daten aus NEOzenzai® gespeist werden. Des Weiteren bearbeiten wir mit dem Heidelberger Vertrieb den Marktzugang, um diese zusätzliche Lösung unseren Kunden weltweit anzubieten.

Also gibt es den internen Bedarf bei Heidelberg, aber auch das Ziel, Ihr Unternehmen international voranzutreiben. Wieso hat sich die Heidelberger Druckmaschinen gerade für Sie entschieden?

C. B.: Bei Heidelberg wurden vor einiger Zeit tiefgreifende Veränderungen eingeleitet und stark in das Digitalgeschäft investiert. Dieses beinhaltet als einen Kernbestandteil das Softwaregeschäft, da die Umsätze im traditionellen Druckmaschinengeschäft keine Steigerung aufweisen. Mit NEO 7EVEN zeigen wir unseren Kunden neue Geschäftsfelder auf, um Dienstleistungen anzubieten, bevor die Daten auf der Druckmaschine veröffentlich werden. Unser Unternehmen ist eine agile, dynamische Softwarefirma, deren Fokus auf die Anwendung seitens des Kunden liegt. Dadurch ist unser Produkt ein Teil unserer Prinect Suite geworden – als Prinect Media Manager.

Der Prinect Media Manager ist damit gleichzustellen mit NEOzenzai®. In den USA erzeugen Sie ja schon gehörig Aufmerksamkeit.

RENÉ SCHIEBER: Ja, wir sind mächtig stolz, dass wir einen weiteren Preis mit unserem Prinect Media Manager gewinnen konnten. Der GATF Award der Printing Industry of America ist die wichtigste Auszeichnung für die graphische Industrie weltweit. Heidelberger Druckmaschinen hat bereits einige dieser Preise gewonnen, und die Produkte sind im Anschluss sehr erfolgreich im Markt gewesen. Gerade das Modulare des Produktes, die Integrationsmöglichkeiten mit weiteren Produkten über individuelle Schnittstellen oder eine API sowie der prozessorientierte Ansatz des UI haben die Jury überzeugt.

Welche konkreten Einflüsse hat das Heidelberg Management auf Ihr Unternehmen?

R. S.: Eine ganze Menge. Als ein Beispiel möchte ich unser Entwicklungsteam herausgreifen. Mit Matthias Beyer leitet ein erfahrener Heidelberg-Entwicklungsleiter auch das Team bei NEO 7EVEN. Das bringt Veränderungen mit sich, und wir verbessern maßgeblich die internen Prozesse. In diesem Zug wurde die Entwicklung auf Scrum modernisiert und – für unsere Kunden sichtbarer – eine verlässliche Release-Planung mit Roadmap und vier Releases pro Jahr eingeführt. Damit können wir schnell auf Anforderungen und Wünsche unserer Kunden reagieren und bieten unseren Wartungsvertragskunden vier Mal im Jahr eine verbesserte Software an.

Wie arbeiten Sie mit Partnern zusammen? Lohnt es sich für Unternehmen, nicht nur Ihr Produkt zu nutzen, sondern auch eine strategische Partnerschaft mit Ihnen einzugehen?

R. S.: Das lohnt sich für uns und unsere Partner. Wir forcieren mehrere Formen von Partnerschaften. Zum einen liefern uns Technologiepartner Software, die wir nahtlos in unser NEOzenzai® integrieren, selbst verkaufen und Projekte managen. Viel interessanter sind aber unsere Implementierungs- und Vertriebspartner. Hier bieten wir Unternehmen wie Mediendienstleistern, Agenturen, Softwarehäusern und Beratern die Chancen, mit unserem Produkt Geld zu verdienen und ihren Kunden weitere Lösungen zu präsentieren. Implementierungspartner sind qualifizierte Partner, die unsere Trainings durchlaufen haben, um eigenständig NEOzenzai® bei eigenen Kunden implementieren zu können. Vertriebspartnern ermöglichen wir es, uns in ihr Vertriebsportfolio aufzunehmen und durch den Wiederverkauf unserer Software ihr eigenes Portfolio abzurunden. Dieses Partnerschaftskonzept ist dahin ausgerichtet, dass die Anwendungsfälle unserer Kunden bedarfsgerecht umgesetzt werden.

„Wir arbeiten gerade an einem eigenen neuen E-Commerce-Modul, um unseren Kunden eine nahtlose Omnichannel-Produktion zu ermöglichen. Das Shop-Modul wird sukzessive weiter verfeinert und – nicht zu vergessen – wir bieten umfassende Lösungen für die Anbindung von digitalen Marktplätzen an.“

Marco Kahler, Vertriebsleiter und Produktmanager NEO 7EVEN

MARCO KAHLER

Marco Kahler ist gelernter Industriekaufmann und EDV-Berater. Anfänglich als Geschäftsführer eines Software-Unternehmens tätig, wurde er danach Abteilungsleiter und Aufsichtsratsmitglied bei einem Medienunternehmen. Danach folgte der Wechsel zu einem PIM-Hersteller als Consultant und Sales Manager. Nach erfolgreicher Vertriebstätigkeit stellte er sich bei der NEO 7EVEN GmbH den Aufgaben des Vertriebsleiters und Produktmanagers.

RENÉ SCHIEBER

René Schieber ist seit 1998 bei Heidelberg tätig. Die Hälfte seiner Firmenzugehörigkeit hat er in Auslandspositionen in Singapur, China und Indien verbracht, um neue Geschäftsbereiche in den Sparten Verbrauchsgüter, Beratung und Software voranzubringen. Er ist seit 2013 in Deutschland für das Systemgeschäft Heidelbergs zuständig und seit Oktober dieses Jahres Geschäftsführer bei NEO 7EVEN.

Wo sehen Sie in Zukunft die mittelfristige Ausrichtung Ihrer Software?

MARCO KAHLER: Es gibt Aufgaben, die wir bereits heute sehr gut lösen können, zum Beispiel die Multi-Channel-Publishing-Anforderungen unserer Kunden. Es gibt aber auch Aufgaben, die wir noch nicht perfekt lösen, die wir aber als wichtigen Meilenstein in der Zukunft sehen: die komplette Bandbreite von MRM. Hier haben wir schon ein Media Asset Management-System im Portfolio, und mit unserem NEOzenzai®-Flow decken wir bereits das Workflow-basierte Arbeiten in der Medienproduktion ab. Allerdings sind wir mit unserem Marketing-Kalender bisher nicht zufrieden gewesen, und daher haben wir im kommenden Release eine maßgeblich verbesserte Version in der Entwicklung. Mit dem neuen Marketing-Kalender runden wir die MRM-Anforderungen als ersten Schritt ab und können damit die planerische Phase im Marketing als optimale Ergänzung für unsere Kunden anbieten.

Verlassen Sie dabei nicht die Wurzeln, die eigentlich das Thema Omnichannel-Publishing bedeuten?

M. K.: Nein, für uns stellt das eine sinnvolle Erweiterung unserer Software dar. Unsere Wurzeln vergessen wir nicht, ganz im Gegenteil, wir bauen diesen Bereich stetig aus. Wir arbeiten gerade an einem eigenen neuen E-Commerce-Modul, um unseren Kunden eine nahtlose Omnichannel-Produktion zu ermöglichen. Das Shop-Modul wird sukzessive weiter verfeinert und – nicht zu vergessen – wir bieten umfassende Lösungen für die Anbindung von digitalen Marktplätzen an. NEOzenzai® Class unterstützt unsere Kunden vollumfänglich in Sachen Klassifizierung, BMECat und E-Katalogen. Der NEOzenzai®-Blätterkatalog ermöglicht es, direkt alle Printwerbemittel blätterbar darzustellen. Mit unserer neuen API wird es auch einfacher, Schnittstellen zu beliebigen Ausgabekanälen sowie Social-Media herzustellen.

HERSTELLER

Die NEO 7EVEN GmbH aus Siegen ist eine Tochtergesellschaft der Heidelberger Druckmaschinen. Sie zählt zu den Pionieren bei der Entwicklung von browserbasierten Marketing-Management-Anwendungen und bietet mit NEOzenzai® weltweit das einzige Medienproduktionssystem mit Mind-Map-Userinterface.

NEO 7EVEN GmbH
Marco Kahler
m.kahler@neo7even.de
www.neo7even.de

KUNDE

Heidelberger Druckmaschinen AG
information@heidelberg.com
www.heidelberg.com