

Digitalisierung von Bestell-, Gestaltungs- und Freigabeprozessen im Werbemittelgeschäft

Vom Produkt bis zur Druckfreigabe in einem durchgängigen System

Wie MAGNA sweets mit einem neuen B2B-Shop, integriertem Web2Print und automatisierten Freigabeprozessen die Zusammenarbeit zwischen Werbemittelhändlern, Industriekunden und Produktion neu organisiert

Bei individualisierten Werbeartikeln ist eine Bestellung selten mit einem einfachen Klick erledigt. Druckdaten müssen bereitgestellt, Gestaltungsvorgaben eingehalten, Produkte visualisiert und Freigaben eingeholt werden. Werbemittelhändler stimmen sich mit ihren Industriekunden ab. MAGNA sweets, ein Hersteller und Händler für Süßwaren stand vor vielfältigen Herausforderungen. Die Daten kamen aus unterschiedlichen ERP-Systemen. Die Bearbeitung von Bestellungen erfolgte häufig manuell. Druckdaten mussten zudem händisch geprüft werden und für die Kunden gab es kein vollumfängliches Bestellsystem.

Auch die effiziente Bearbeitung von on Demand Aufträgen war zu zeitaufwändig.

MAGNA sweets hat deshalb gemeinsam mit CosmoShop einen neuen B2B-Shop realisiert, der weit über die klassische Produktdarstellung und Onlinebestellung hinausgeht. Das neue System verbindet Produktinformation, Angebotserstellung, Präsentation, Bestellung, Web2Print, 3D-Visualisierung, Druckdatenprüfung und Freigabeprozesse in einer gemeinsamen Plattform. Hinzu kommen Schnittstellen zu branchentypischen ERP-Systemen wie CDH und KS1 sowie die Anbindung an Microsoft Dynamics / Navision.

Das zentrale Ziel: Prozesse nicht nur digital abbilden, sondern sie dort automatisieren, wo bislang besonders viel Abstimmungsaufwand entstand.

Mehr als ein neuer Produktbereich

Ausgangspunkt des Projekts war die Frage, wie sich der bestehende Produktbereich von MAGNA sweets zu einem echten digitalen Arbeitswerkzeug für Kunden und Vertrieb weiterentwickeln lässt. Denn das Geschäft mit individualisierbaren Süßwaren stellt andere Anforderungen als ein klassischer Onlineshop.

Ein Besteller interessiert sich beispielsweise nicht nur für den reinen Artikel und dessen Preis. Er benötigt eine Visualisierung, eine Präsentation, ein PDF Angebot und möchte das Kundenmotiv später auf dem Produkt darstellen. Je nach Produktvariante können unterschiedliche Druckstandskizzen, Druckflächen und Gestaltungsvorgaben relevant sein.

Der neue Shop führt diese Informationen und Prozesse an einer zentralen Stelle zusammen. Produkte lassen sich recherchieren und bestellen, gleichzeitig unterstützt das System aber auch typische vertriebliche Abläufe. So können Online-Angebote

erstellt und professionelle Online-Präsentationen vorbereitet werden. Für Präsentationen lässt sich beispielsweise das Logo des jeweiligen Kunden einbinden. Damit wird der Shop nicht nur zum Bestellkanal, sondern zu einem Werkzeug für die tägliche Arbeit mit Industriekunden.

[Startseite](#) / [Kaufartikel](#) / [Fruchtgummi](#)



Gummibärchen im Werbetütchen

Artikelnummer: 01001-0039

Lieferzeit: 10 - 15 Arbeitstage

Minimale Bestellmenge: 1500 Stk

Gesamtsumme: € 294,69

Stückpreis: € 19,65/100 Stck

Gummibärchen

10 g

Cyclepaper weiß

4c Euroskala

— 1500 +

Druckdatenprüfung bestellen:

Artikelnr.: PDV



Preis: € 65,00

[zum Druck-Konfigurator](#)

Sie erhalten die Druckdatei via download

Attribute

-  Haltbarkeit : 12 Monate bei sachgerechter Lagerung
-  Verpackungseinheit : 250 Stück
-  Verpackungsmaterial : 250 Stück im Karton, 1250 Stück im Umkarton
-  Gewicht : 10,00 g

Eigenschaften



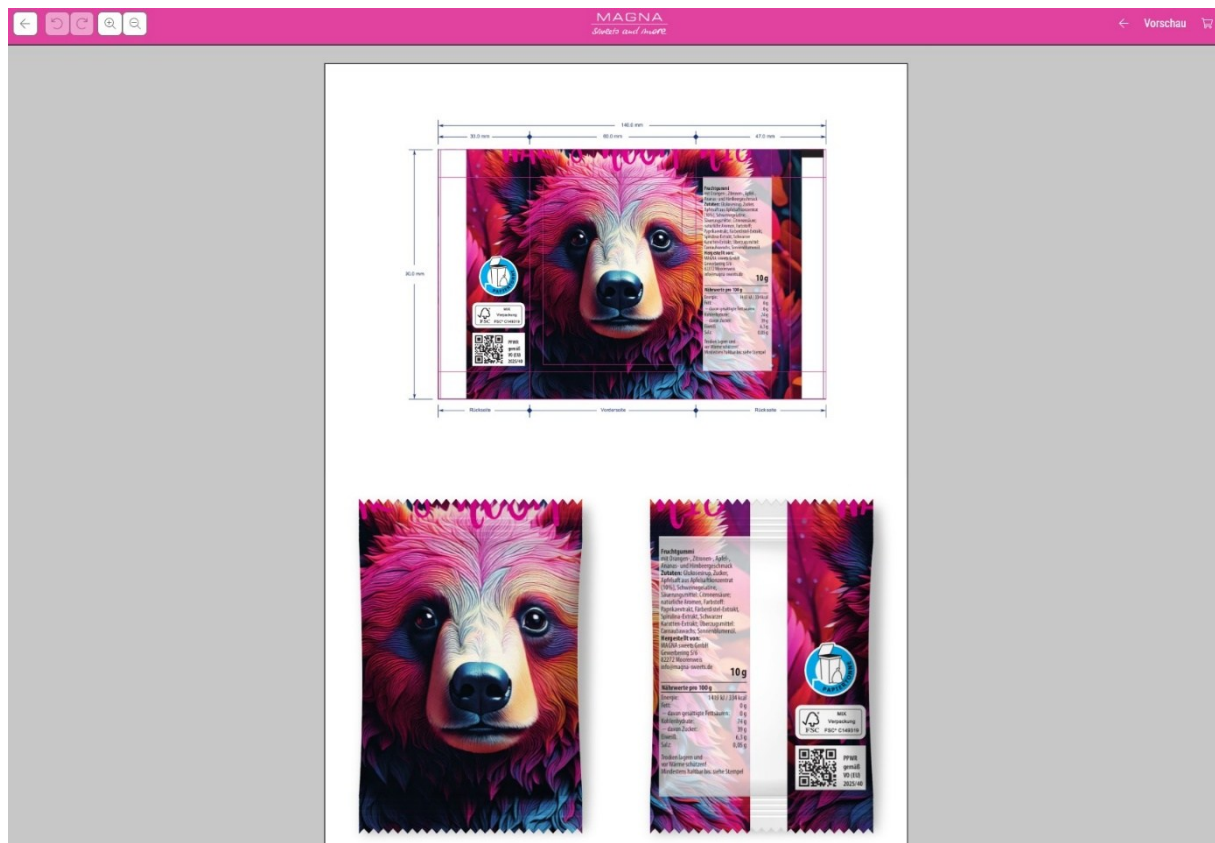
Web2Print als Herzstück des Systems

Eine Schlüsselrolle übernimmt das integrierte Web2Print-System. Dafür wurde Printess nahtlos in die Shopprozesse eingebunden. Die Besonderheit liegt darin, dass die Gestaltung nicht als separater Fremdprozess neben dem Shop steht, sondern direkt mit Artikel, Bestellung und Freigabe verknüpft ist.

Je nach Produkt können Druckdaten hochgeladen und auf Basis definierter Vorlagen verarbeitet werden. Hilfslinien und produktbezogene Vorgaben unterstützen dabei die visuelle Kontrolle. Der Anwender erkennt, ob sich relevante Gestaltungselemente innerhalb der vorgesehenen Druckbereiche befinden und wie sich das Motiv auf dem jeweiligen Produkt verhält. Zudem wird die Auflösung der hochgeladenen Dateien geprüft.

Besonders anschaulich wird dieser Prozess durch die 3D-Visualisierung. Statt eine Gestaltung ausschließlich anhand einer flachen Druckdatei beurteilen zu müssen, kann das individualisierte Produkt realitätsnah dargestellt werden. Bei entsprechend vorbereiteten Produkten lässt sich die Wirkung der Gestaltung damit wesentlich besser einschätzen als auf Basis einer klassischen zweidimensionalen Druckvorlage.

Für MAGNA sweets ist diese Verbindung von Gestaltung und Prozess entscheidend: Das System erzeugt nicht nur eine schöne Vorschau. Es verbindet die Visualisierung mit den für Prüfung, Freigabe und Produktion benötigten Daten.



Aus CDH und KS1 direkt in einen automatisierten Freigabeprozess

Eine der größten Besonderheiten des neuen Systems zeigt sich bei Bestellungen, die ihren Ursprung gar nicht im Shop haben.

Viele Werbemittelhändler arbeiten mit spezialisierten ERP-Systemen wie CDH oder KS1. Eine Bestellung kann dort bereits vollständig erfasst worden sein. Würde der Shop nun als isoliertes System arbeiten, müssten Bestellinformationen und Druckdaten erneut manuell eingegeben oder hochgeladen werden. Genau diesen Medienbruch sollte das neue Konzept vermeiden.

Deshalb können Bestellungen aus den ERP-Systemen in den Shop importiert werden. Die übertragenen Auftragsinformationen und zugehörigen Druckdaten werden dort übernommen und einem automatisierten Prozess zugeführt.

Nach der Freigabe durch den Industriekunden kann der Besteller bequem im Shop weiterarbeiten und den Vorgang fortsetzen. Der Prozess wird also nicht durch eine E-Mail-Freigabe beendet, sondern an der richtigen Stelle wieder in den digitalen Bestellablauf zurückgeführt.



Ihre gespeicherten Freigabelisten laden:

übernehmen von ...

Artikel für Bestellung

 Gummibärchen im Werbetütchen Füllung: Gummibärchen Größe / Gewicht: 10 g Folie: Cyclepaper weiß Werbeanbringung: 4c Eurokala Artikel für Bestellung Lieferzeit: 10 - 15 Arbeitstage 01001-0039	Menge 1500  VPE: 250 Stk	Einzelpreis € 0,1965	Gesamtpreis € 294,69 löschen
Drucknebenkosten - pauschal DNK01	Menge 1	Einzelpreis € 0,00	Gesamtpreis € 0,00
Druckdatenprüfung PDV	Menge 1	Einzelpreis € 65,00	Gesamtpreis € 65,00
Versandkosten (Umkarton)(Gummibärchen im Werbetütchen)	Menge 2	Einzelpreis € 9,30	Gesamtpreis € 18,60

Zur Genehmigung vorlegen
 Bewahren Sie diesen Posten im Bereich „Mein Konto“ auf, bis Sie die Genehmigung Ihres Industriekunden erhalten haben.
 Senden Sie ihm dazu die PDF-Vorschau per E-Mail.

PDF per E-Mail senden

PDF herunterladen

Zur Genehmigung vorlegen

Onlineangebot

 Gummibärchen im Werbetütchen Füllung: Gummibärchen Größe / Gewicht: 10 g Folie: Cyclepaper weiß Werbeanbringung: 4c Eurokala Onlineangebot Lieferzeit: 10 - 15 Arbeitstage	Menge 1500  VPE: 250 Stk	Einzelpreis (0,1965)	Gesamtpreis (294,69) löschen
--	---	--------------------------------	---

Gesamt

zurück zum Shop

Warenkorb leeren

PDF Angebot erstellen (1)

Warenwert € 378,29

nächster Schritt

Freigaben müssen nicht immer vollautomatisch sein

Nicht jeder Auftrag folgt demselben Muster. Genau deshalb war es MAGNA sweets wichtig, neben der automatisierten Verarbeitung auch einen manuellen, aber vollständig integrierten Freigabeprozess anzubieten.

Bestellungen können zunächst im System geparkt werden, wenn die Zustimmung des Industriekunden noch fehlt. Der Vorgang bleibt im persönlichen Bereich des Bestellers erhalten und kann später wieder aufgenommen werden. Erst wenn das externe Okay vorliegt, wird der Auftrag weitergeführt.

Dieser Ansatz löst ein typisches Problem im Projektgeschäft: Zwischen Produktauswahl und tatsächlicher Bestellung können Stunden, Tage oder auch längere Abstimmungsphasen liegen. Ohne diesen integrierten Prozess würden die Warenkörbe verloren gehen. Man müsste dann wieder von vorne beginnen.

Im neuen System bleibt der Vorgang dagegen erhalten. Im Bereich „Meine Freigaben“ kann der Anwender offene Vorgänge verwalten, die Abstimmung mit seinem Kunden durchführen und nach erteilter Freigabe an der passenden Stelle weitermachen. Der Shop wird damit zum Bindeglied zwischen Kundenkommunikation und operativer Bestellung.

Ein System für Bestellung, Angebot und Präsentation

Der neue Shop berücksichtigt zugleich, dass ein Produktkontakt im B2B-Geschäft nicht zwangsläufig sofort zu einer Bestellung führt.

Ein Vertriebsmitarbeiter oder Werbemittelhändler kann zunächst ein Angebot benötigen. In anderen Situationen soll eine Auswahl mehrerer Produkte professionell beim Industriekunden präsentiert werden. Erst in einem späteren Schritt entsteht daraus ein konkreter Auftrag.

Deshalb bildet das System unterschiedliche Prozesse ab. Neben klassischen Artikelbestellungen können Online-Angebote erstellt werden. Zusätzlich unterstützt der Shop Online-Präsentationen, die für die Kommunikation mit Kunden eingesetzt werden können. Dabei kann auch das Logo des jeweiligen Kunden berücksichtigt werden.

Navision verbindet Shop und interne Warenwirtschaft

Damit ein solches System im Tagesgeschäft funktioniert, darf die Digitalisierung nicht an der Shopgrenze enden. Deshalb ist der neue Shop an das bei MAGNA sweets eingesetzte ERP-System Navision angebunden.

Produktdaten werden aus dem ERP-Umfeld in den Shop übernommen und dort für die digitale Darstellung und Nutzung angereichert. Umgekehrt werden Bestellungen wieder für die weitere Verarbeitung an die Warenwirtschaft übergeben. Damit entsteht ein

durchgängiger Datenfluss zwischen internem ERP, Shop, Kundenprozess und nachgelagerter Auftragsbearbeitung.

Die eigentliche Herausforderung lag in den Details

Auf dem Papier klingt die Aufgabenstellung zunächst klar: Produkte online darstellen, Bestellungen ermöglichen, Druckdaten prüfen und eine ERP-Anbindung schaffen. In der Praxis zeigte sich jedoch schnell, wie viele Detailfragen hinter einem durchgängigen Prozess stehen.

Welche Druckvorlage gehört zu welcher Produktvariante? Welche Daten kommen aus welchem System? Was passiert mit einer Bestellung, die bereits in CDH oder KS1 angelegt wurde? Wie werden Druckdaten einer Position eindeutig zugeordnet? Wann ist eine Datei nur ein Eingangsdokument und wann eine tatsächlich freigegebene Produktionsdatei? Wie kann ein Händler seinen Industriekunden in die Freigabe einbeziehen, ohne den eigenen Prozess aus der Hand zu geben? Und wie gelangt der Anwender nach einer externen Freigabe wieder sauber zurück in seinen Bestellvorgang?

Gerade diese Fragen machten deutlich, dass das Projekt nicht aus einer Ansammlung einzelner Shopmodule bestehen konnte. Entscheidend war das Zusammenspiel der Komponenten.



Mario Siebig, Geschäftsführer von MAGNA sweets, beschreibt diese Erfahrung so:

„Wir freuen uns sehr, dass wir das Projekt nun live gebracht haben. Die vielen Details, welche es zu bedenken gab, haben uns überrascht. Dennoch haben wir noch viel vor. Wir werden das System noch weiter ausbauen und

für unsere Kunden noch viele weitere nützliche Funktionen bieten. Prozessoptimierung auf allen Seiten ist unser erklärtes Ziel.“

Sein Fazit zeigt zugleich, dass der Go-live nicht als Endpunkt verstanden wird. Die neue Plattform schafft vielmehr eine Basis, auf der weitere Prozesse und Funktionen aufgebaut werden können.

Gestaltung und Usability als Teil der Prozessoptimierung

Bei aller technischen Komplexität sollte das System für den Anwender nicht komplex wirken. Genau darin lag eine weitere zentrale Anforderung.

Die Oberfläche wurde deshalb so gestaltet, dass sich Kunden durch Produktauswahl, Konfiguration, Freigabe und Bestellung orientieren können, ohne die dahinterliegenden Schnittstellen und technischen Abläufe verstehen zu müssen. Der Shop soll sich in den digitalen Auftritt von MAGNA sweets einfügen und zugleich auf unterschiedlichen Endgeräten nutzbar sein.



Für Silvan Dolezalek, Geschäftsführer von CosmoShop, ist dieser Punkt ein wesentlicher Teil des Projekterfolgs:

„Die Gestaltung und die Usability waren uns sehr wichtig. Denn der Besteller muss sich jederzeit im System auskennen, es darf keine Stolpersteine geben. Wir freuen uns sehr über die tolle Zusammenarbeit während der Projektumsetzung. Es war zwar anstrengend, aber das Ergebnis kann sich sehen lassen.“

Gerade bei komplexen B2B-Prozessen ist diese Perspektive entscheidend. Eine technisch leistungsfähige Lösung entfaltet ihren Nutzen nur dann, wenn Anwender verstehen, was der nächste

Schritt ist und wo sie einen laufenden Vorgang wiederfinden.

Ein Shop als Prozessplattform

Mit dem neuen System hat MAGNA sweets einen B2B-Shop geschaffen, der mehrere bislang getrennte Aufgaben miteinander verbindet. Produkte können präsentiert, angeboten und bestellt werden. Web2Print ermöglicht die Individualisierung und visuelle Kontrolle bis hin zum 3D-Rendering. Importierte Bestellungen aus CDH und KS1 können automatisierte Freigabeprozesse auslösen. Für andere Fälle steht ein manueller Freigabeworkflow zur Verfügung, mit dem Vorgänge sicher geparkt und später fortgesetzt werden können. Die Anbindung an Navision verbindet die kundenorientierten Prozesse mit der internen Warenwirtschaft.

Der eigentliche Mehrwert entsteht dabei nicht durch eine einzelne Funktion. Er entsteht durch die Verbindung der Prozesse: vom ERP des Werbemittelhändlers über den Shop und die Abstimmung mit dem Industriekunden bis zur Freigabe und weiteren Auftragsbearbeitung.

Der Go-live ist deshalb weniger der Abschluss eines Shopprojekts als der Startpunkt einer Plattform, die weiter wachsen soll. Das erklärte Ziel bleibt klar: weniger Medienbrüche, weniger manuelle Zwischenschritte und bessere Abläufe für alle Beteiligten.

Oder anders gesagt: Aus einem Shop wurde eine durchgängige Prozessplattform für das individualisierte Werbemittelgeschäft.