

## Zukunftsfähigkeit und Flexibilität als relevante Säulen im Publishing-Prozess

### **STIEBEL ELTRON**

STIEBEL ELTRON hat 4 nationale und 4 internationale Produktionsstätten, der Umsatz beträgt rund eine Milliarde Euro.

STIEBEL ELTRON bietet komfortable Lösungen rund um die Themen Warmwasser, Wärme, Lüftung und Kühlung. Das Unternehmen gehört weltweit zu den Markt- und Technologieführern in den Bereichen ‚Haustechnik‘ und ‚Erneuerbare Energien‘. Seit 1924 sind technische Leistungsfähigkeit, Qualität, Innovation, Zuverlässigkeit und kundennaher Service bestimmende Erfolgsfaktoren. Mit weltweit 26 Vertriebsgesellschaften sowie Vertriebsorganisationen und Vertretungen in über 120 Ländern ist STIEBEL ELTRON global aufgestellt.

### Die Aufgabe

Internationalisierung, Flexibilisierung und Digitalisierung bilden die Eckpfeiler, auf denen die Wachstumsstrategie der STIEBEL ELTRON-Gruppe basiert. Voraussetzung für die weltweite, einheitliche und konsistente Kommunikationsstrategie ist das Vorliegen einwandfreier Produktdaten. Es galt, die alte Softwarelösung, die die wachsenden Unternehmensanforderungen nicht mehr abdecken konnte, abzulösen. Die zentrale Aufgabe bestand in der Neuauswahl und Implementierung eines Systems für den gesamten Konzern, der moderne, länder- und kanalübergreifende Produktkommunikation zentral ermöglichen sollte.

### Die Lösung

Um die Aufgabenstellung bei STIEBEL ELTRON zu lösen, werden verschiedene Systeme in Kombination eingesetzt, für die Printausleitung die Publishing Lösung priint:suite. Die für den automatisierten Produktionsprozess benötigten Daten werden von der priint:suite u.a. aus dem SAP als ERP-Plattform, dem SAP PCM als PIM (Product Information management) und aus dem MAM (Media Asset Management) von Celum angebunden. Über eine REST API lassen sich Daten (ETIM, Übersetzungen etc.) mit Nutzern elektronisch austauschen.

### Die Vorteile

- ✓ **Zuverlässigkeit & Systemstabilität**  
Die Fertigstellung von knapp 30 unterschiedlichen Preiskatalogen in kürzester Zeit erfordert stabile Systeme und stringente Workflows.
- ✓ **Omnichannel durch Zentralisierung**  
Kanalübergreifende und international ausgerichtete Kommunikation auf Basis zentral vorliegender Daten.
- ✓ **Zukunftsfähig aufgrund großer Flexibilität**  
STIEBEL ELTRON ist in der Lage, schnell und flexibel auf neue rechtliche Anforderungen und Änderungen zu reagieren.
- ✓ **Einwandfreie Datenbasis für mehr Sicherheit**  
Eine auf modernen Mechanismen basierte Datenbasis erfüllt höchste Ansprüche an Rechtskonformität und Auszeichnungspflicht.
- ✓ **Zeitersparnis**  
Kundenspezifische Schnittstellen und neu etablierte Prozesse sparen Zeit.

## Mit Pioniergeist die Zukunft gestalten

**Intelligente Haustechnik erfordert smarte Technologien und agiles Handeln. Genauso wie die Produktkommunikation für den Fachhandel und Endkunden. Denn einwandfreie, rechtskonforme, kanalübergreifende Kommunikation bedarf Know-How und innovative Lösungen.**

Der im Laufe der Jahre gewachsene frühere Publishingprozess bei STIEBEL ELTRON gestaltete sich aufgrund vielfältiger Datenquellen und manueller Nacharbeiten als zeitintensiver Prozess. So belief sich die Produktionszeit eines ca. 900 Seiten starken Preiskataloges auf 6-7 Monate. In der gleichen Zeit werden heute knapp 30 Preiskataloge mit unterschiedlichem Content in Deutsch, Englisch, Französisch, Chinesisch und vielen weiteren Sprachen erzeugt. Aufgrund der ganzheitlichen Expertise und des technologischen und prozessualen Know-Hows konnte SQLI vor wenigen Jahren den Kunden für sich gewinnen und betreut diesen seitdem.

### Zahlen, die für sich sprechen

Zirka 40.000 Artikel, 2.800 Produkte, 15 Webauftritte, knapp 30 im System vorgehaltene Sprachen, ca. 30 Preiskataloge à 900 Seiten und zahlreiche weitere Publikationen erfordern für jeden kommunikativen Output einwandfreie Daten. Daten, die in verschiedenen Systemen vorgehalten und schnell und korrekt in die entsprechenden Zielsysteme importiert werden müssen.

### Zahlreiche Dokumente für verschiedene Zielgruppen

Weltweit werden bei STIEBEL ELTRON Preiskataloge vom Fachhandel (B2B) eingesetzt. Mit hochwertigen Printmaterialien wie Produktgruppenbroschüren informiert STIEBEL ELTRON heute verstärkt auch ihre Endkunden (B2C). Unterlagen für den Fachhandwerker und den technisch interessierten Endkunden bildet einen weiteren Dokumententyp und Planungsmappen dienen dem Fachhandwerker zur Ausbildung und vertiefenden Information. Im ersten Schritt galt es, die umfangreichen Preiskataloge auf die priint:suite zu migrieren.

### Preiskataloge

Die fast 900 Seiten starken Preiskataloge von STIEBEL ELTRON werden zentral für verschiedene Zielmärkte in verschiedenen Ländern individualisiert erstellt. Doch bei den knapp 30 Ländervarianten handelt es sich bei weitem nicht nur um reine Sprachadaptionen. Individualisierung bedeutet bei STIEBEL ELTRON auch den gesamten Content auf die entsprechenden Zielmärkte auszurichten; denn der Wärmepumpenmarkt in Polen unter-

scheidet sich bspw. vom Wärmepumpenmarkt in Deutschland ganz erheblich. Damit werden – je nach Länderanforderung – die Produkte zielmarktspezifisch und maßgeschneidert ausgespielt. Nicht nur in puncto Sprache und Wording, sondern auch hinsichtlich der Inhalte bzw. des gesamten Contents.

Ein wesentlicher Punkt sind sicherheitsrelevante Signets, Prüfiegel, Energielabels oder Icons für besondere Auszeichnungen und Awards, die automatisiert und fehlerfrei dem entsprechenden Produkt im Layout zuzuordnen sind.

### Automatisierte Preisprüfung für mehr Sicherheit

Die korrekte Darstellung der Preise in den Preiskatalogen ist essentiell. Um eine Preisprüfung durchzuführen werden die Preise aus dem SAP mit den Preisen im Preiskatalog automatisiert abgeglichen. Das hierfür eingesetzte Preisvergleichstool wurde eigens für STIEBEL ELTRON von der priint Goup | WERK II entwickelt. Früher war der Preisabgleich ein manueller Prozess – zeitaufwendig und fehleranfällig.

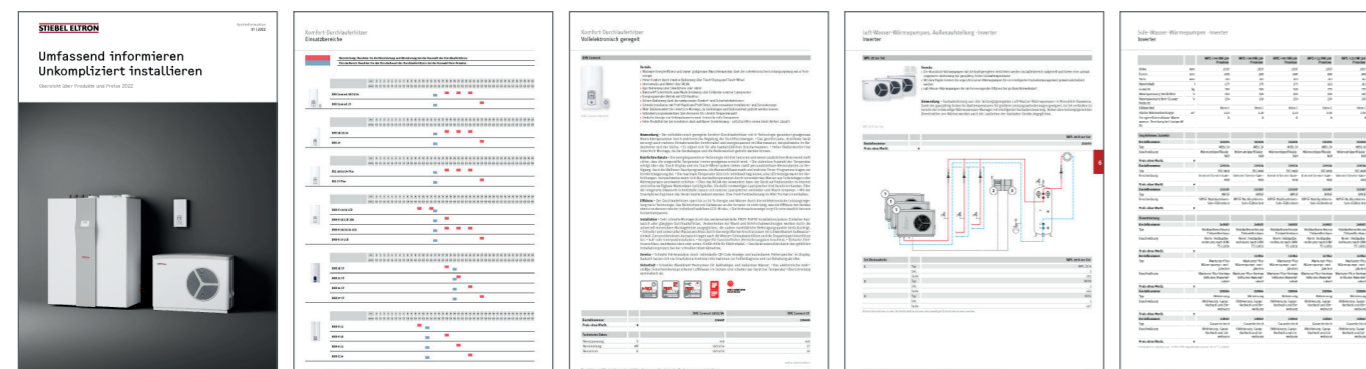
### Mehr Interaktivität in den Preiskatalogen

Für mehr Benutzerfreundlichkeit setzt STIEBEL ELTRON in den Preiskatalogen auf Verlinkungen. Diese werden beispielsweise zwischen verschiedenen Verzeichnissen oder zu Produkten mit Links zu notwendigem Zubehör gesetzt. Auch können im Falle des Direktvertriebs Links direkt in den entsprechenden Webshop führen. Die automatisierter URL-Bildung folgt dabei der URL-Bildung und wird direkt ins Zieldokument eingebaut.

### Zukunft

Für die Zukunft gilt es nun, die Erfahrungen mit den bereits etablierten Systemen und Prozesse zu optimieren und die Schnittstellen schneller und performanter zu machen.

Nach der erfolgreichen Implementierung und teilautomatisierten Ausleitung der Preiskataloge werden sukzessive weitere Dokumententypen auf die priint:suite migriert. Neben den Produktgruppenbroschüren werden auch die Planungsmappen und weitere Dokumententypen sukzessive dem automatisierten Produktionsprozess zugeführt.



Einzelne Seiten aus dem Preiskatalog

## SQLI DIGITAL EXPERIENCE

## Enterprise Solution Partner

SQLI Deutschland GmbH // Home of Media

SQLI ist ein 1990 gegründetes europäisches Full-Service-Digitalunternehmen, das sich darauf spezialisiert hat, den digitalen Wert führender internationaler Unternehmen zu ermitteln, aufzubauen und zu steigern.

Das Team besteht aus technisch versierten und kreativen Denkern, die sich dafür einsetzen, durch modernste Technologie, Methodik, Know-How und Kreativität aussagekräftige und ansprechende Kundenerlebnisse zu schaffen. SQLI plant, entwickelt und implementiert robuste und qualitativ hochwertige Architekturen für bessere Agilität, höhere Effizienz und schnelleres Wachstum der Unternehmen.

Die 2.100 Mitarbeiter sind auf Standorte in 13 Länder verteilt: Frankreich, Schweiz, Luxemburg, Belgien, Vereinigtes Königreich, Deutschland, Schweden, Niederlande, Dänemark, Spanien, Marokko, Mauritius und Dubai.

Durch die Expertise in MDM PIM, MAM/DAM und Print schafft SQLI die richtigen Grundlagen für eine echte Omni-Channel-Präsenz. So entsteht eine Geschäftslösung, die ein großartiges Markenerlebnis ermöglicht und dadurch den Umsatz steigert.

Durch den Full Service Ansatz in den Domänen PRINT, PIM, MAM und E-Commerce unterstützt SQLI Kunden bei der Umsetzung ihrer Omnichannel Strategie. Mit einem standardisierten Beratungsansatz begleitet SQLI Unternehmen auf dem Weg der digitalen Transformation.

Speziell im Print/WERK II Umfeld liefert SQLI durch die langjährige Erfahrung mit verschiedensten Publikationstypen wie Katalogen, technischen Datenblättern, Flyer uvm. Ideen, um eine hochautomatisierte Erstellung voranzutreiben. So macht es SQLI problemlos möglich, Publikationen in verschiedenen Sprachen auszugeben oder auf verschiedene Zielgruppen und Märkte zuzuschneiden. Durch die Automatisierung können Unternehmen die Effizienz ihrer Print Produkte erheblich steigern und Kosten sparen. Mit dem Single Source of Truth (SSOT) Prinzip gehören damit langwierige Korrekturschleifen der Vergangenheit an.

SQLI ist beratender und auf Wunsch implementierender Partner, wenn es darum geht die priint:suite an verschiedene PIM Systeme wie Informatica, SAP Commerce oder Contentserv anzubinden.



„Heute produzieren wir mit der priint:suite nahezu 30 Preiskataloge unterschiedlichen Inhalts, automatisiert für verschiedene Länder. Um die Anforderungen des Fachhandels, der Handwerker und der Endkunden zukünftig noch besser bedienen zu können, werden wir weitere Dokumententypen auf die priint:suite migrieren.“

Markus Oltmanns, Head of Documentation and Product Information und Patrick Stein, Head of IT Organisation, STIEBEL ELTRON

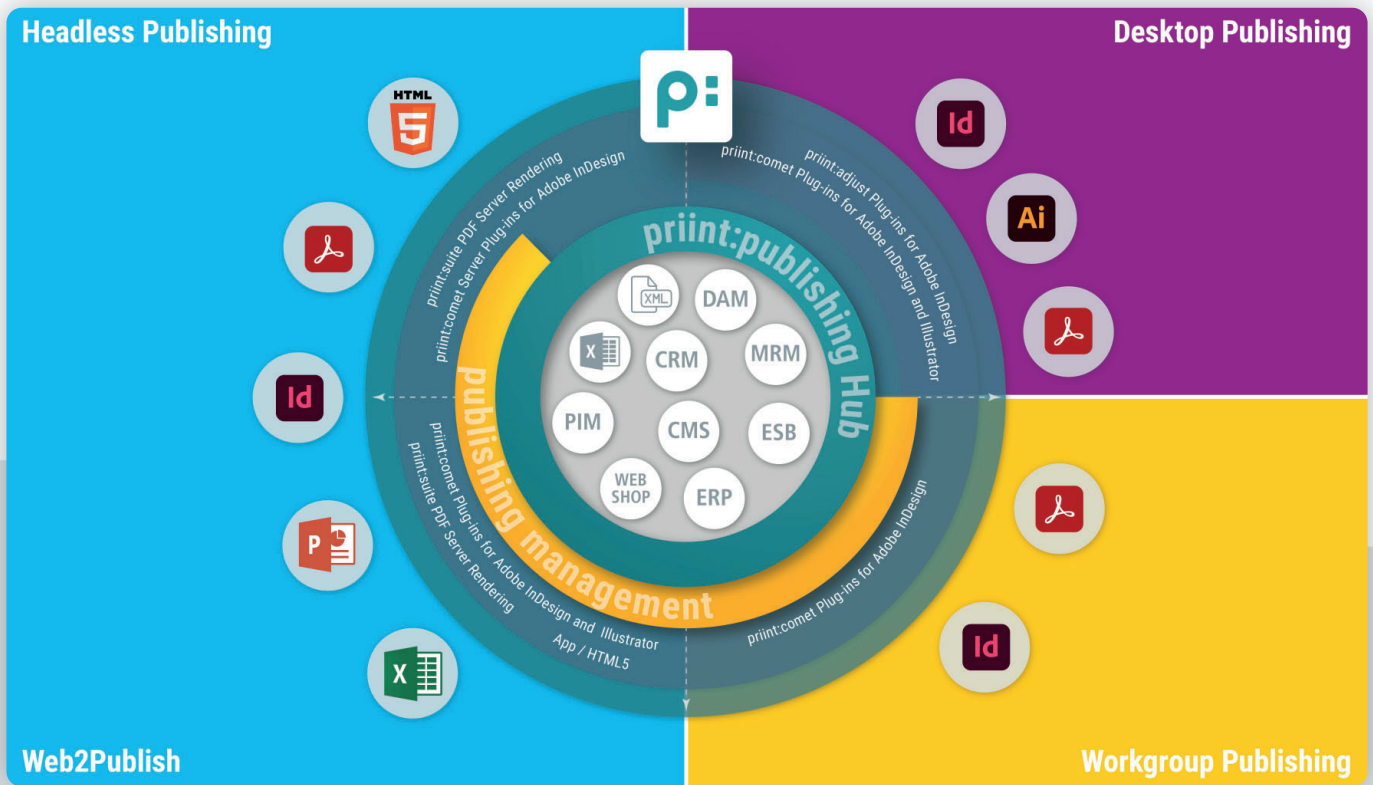
## Key Facts

- Zertifizierter Enterprise Solution Partner
- Region: Worldwide
- [https://www.priint.com/de/partnerprofil/sqli-digital-experience\\_de.html](https://www.priint.com/de/partnerprofil/sqli-digital-experience_de.html)



SCAN MICH FÜR MEHR INFOS





## print:suite

### Die Publishing Lösung für alle Herausforderungen



Digitale und gedruckte Publikationen sind heute mehr denn je von entscheidender Bedeutung, um über alle Kanäle hinweg eine konsistente Geschichte zu erzählen und sich darüber mit Partnern und Kunden auszutauschen. Um diese Geschichten konsequent über alle Kanäle in gleicher Qualität zu transportieren, vertrauen heute mehr als 500 Kunden und 100 Partner der print:suite. Mit der print:suite ist es möglich die Publikationsprozesse zu automatisieren und für alle modernen Anforderungen gewappnet zu sein.



Mit den verschiedenen Komponenten der print:suite wird es Unternehmen ermöglicht, unterschiedlichste Datenquellen wie z.B. ERP, PIM, MDM, DAM, CRM, CMS Web-Shops oder MRM-Systeme zu integrieren und diese Daten unter anderem in unseren Plug-Ins für Adobe® InDesign®, InDesign Server und Illustrator® für jede Art von Publishing-Projekten nutzbar zu machen.



Durch diese Integration und die Flexibilität der print:suite sind die selben Möglichkeiten, die aus der digitalen Kommunikation heute nicht mehr wegzudenken sind auch für klassische Publikationen verfügbar. So kann durch die print:suite eine konsistente Botschaft über alle Kanäle hinweg gewährleistet werden.



Der modulare Aufbau und die volle Skalierbarkeit der print:suite ermöglichen eine kosteneffiziente und erfolgreiche Automatisierung von Publishing-Prozessen für Unternehmen jeder Größe.



#NoMoreCopyPaste #print

Fragen?  
Kontaktiere uns!



www.print.com  
info@print.com