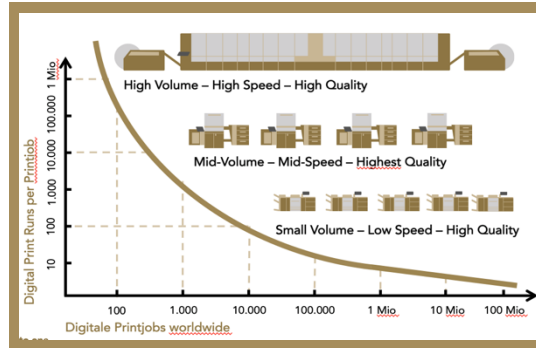
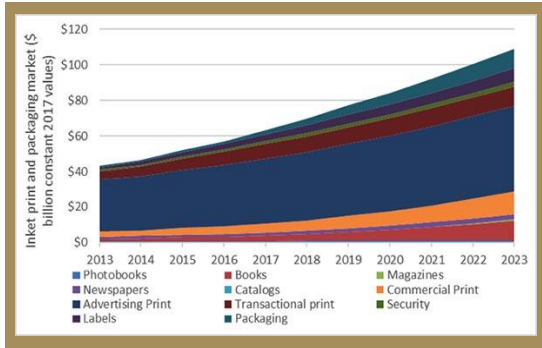


Cooperation + Competition = Coopetition.



# Die Zeiten ändern sich.



## Wachstum?

Seit 20 Jahren sinkt das Druckvolumen im konventionellen Druck. Im VDP stecken große Wachstumschancen.

## Formula HSI-HQ?

Seit 15 Jahren gibt es den HighSpeed-Inkjet. Allerdings in niedriger Qualität. Jetzt kann HighSpeed-Inkjet auch HighQuality.

# New Role of Print.



## Coopetition

Seit 10 Jahren ändert sich das mediale Umfeld. Konkurrieren oder kooperieren – das ist die Frage.

# 1997: Pionier im Internet.



## Internetagentur

Salamander  
Betty Barclay  
Duravit  
LBBW  
VPP  
IKK





# 2003: Pionier in Software as a Service.



**AlphaPicture**  
SaaS für Bildpersonalisierung



# 2008 – 2012: Pionier im Digitaldruck.



# 2013 – 2018: Pionier im Hybrid-Druck.



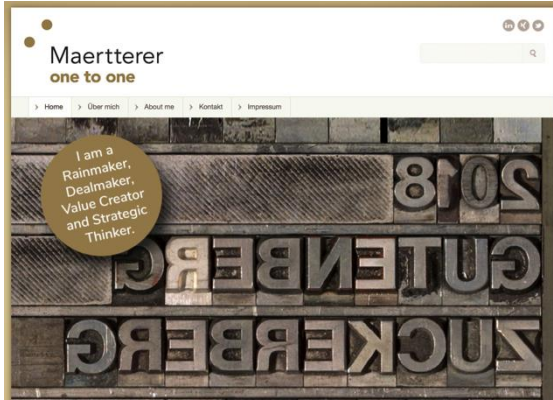
## Transformation eines Druckdienstleisters

Vom Offsetdrucker zum Hybrid- und Digitaldrucker

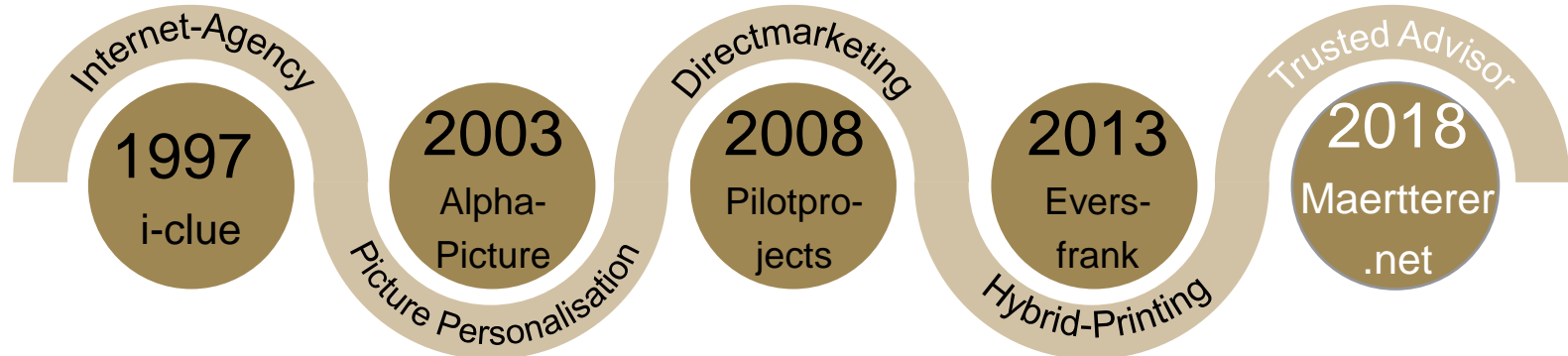
- 23 Rollenoffset-Maschinen
- 5 Bogenoffsetmaschinen
- 2 HighSpeed-Inkjet Rollen
- 1 Toner-Rollenmaschine



# 1997 – 2018: The ONE for one-to-one.

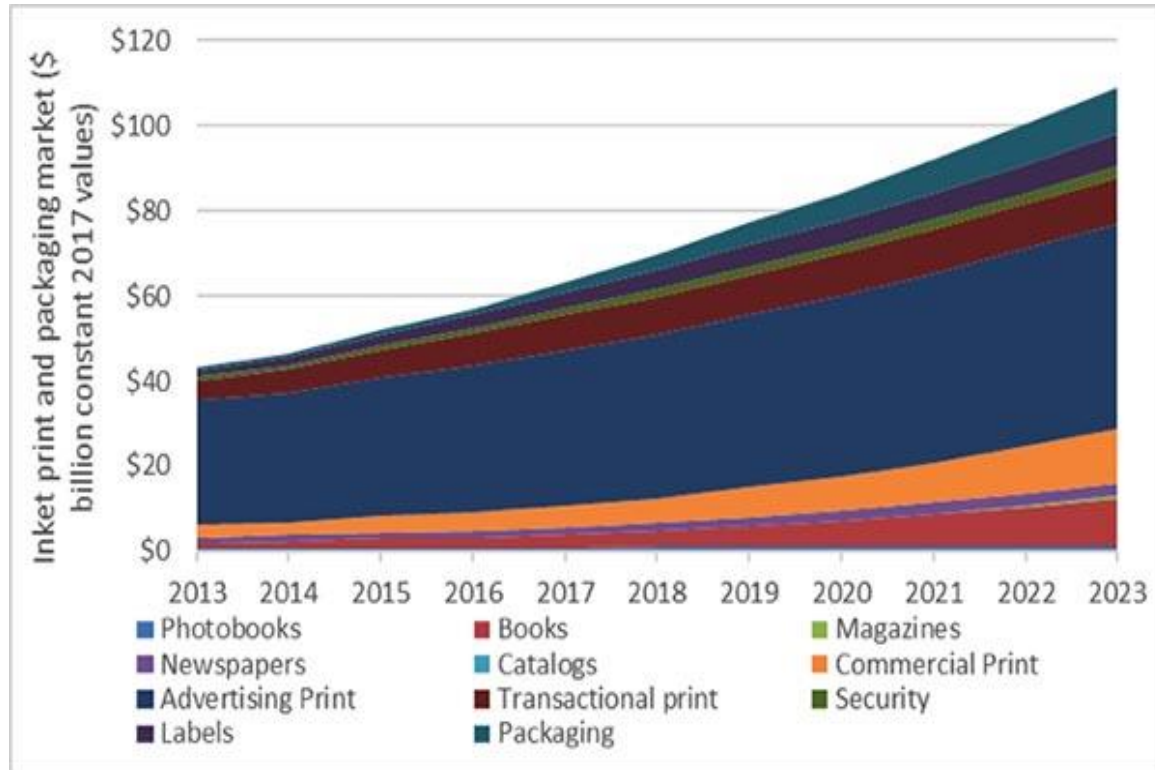


[www.maertterer.net](http://www.maertterer.net)  
*„I am no Consultant or Salesman.  
I am a Rainmaker,  
Dealmaker, Value Creator  
and Strategic Thinker.“*





# Die Zukunft des Inkjetdrucks bis 2023.

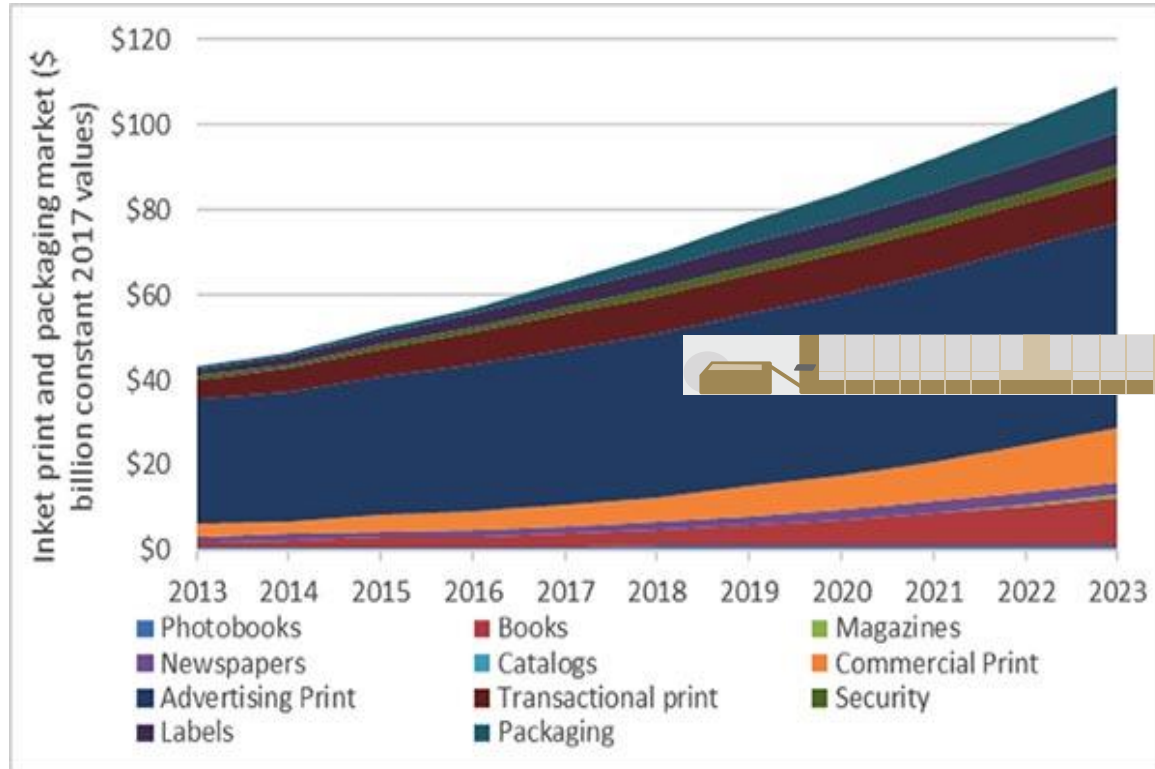


**9,4% jährliches  
Wachstum über die  
nächsten fünf Jahre**

- Markt Inkjet-Druck  
2018 = \$ 70 Mrd.  
2023 = \$ 109 Mrd.
- Output in A4 Prints  
wächst von 748 Mrd.  
auf 1.420 Mrd. Seiten

Quelle: Market Report of  
Smithers Pira, Juni 2018

# Die Zukunft des Inkjetdrucks bis 2023.



## Der weltweite Printmarkt ändert sich.

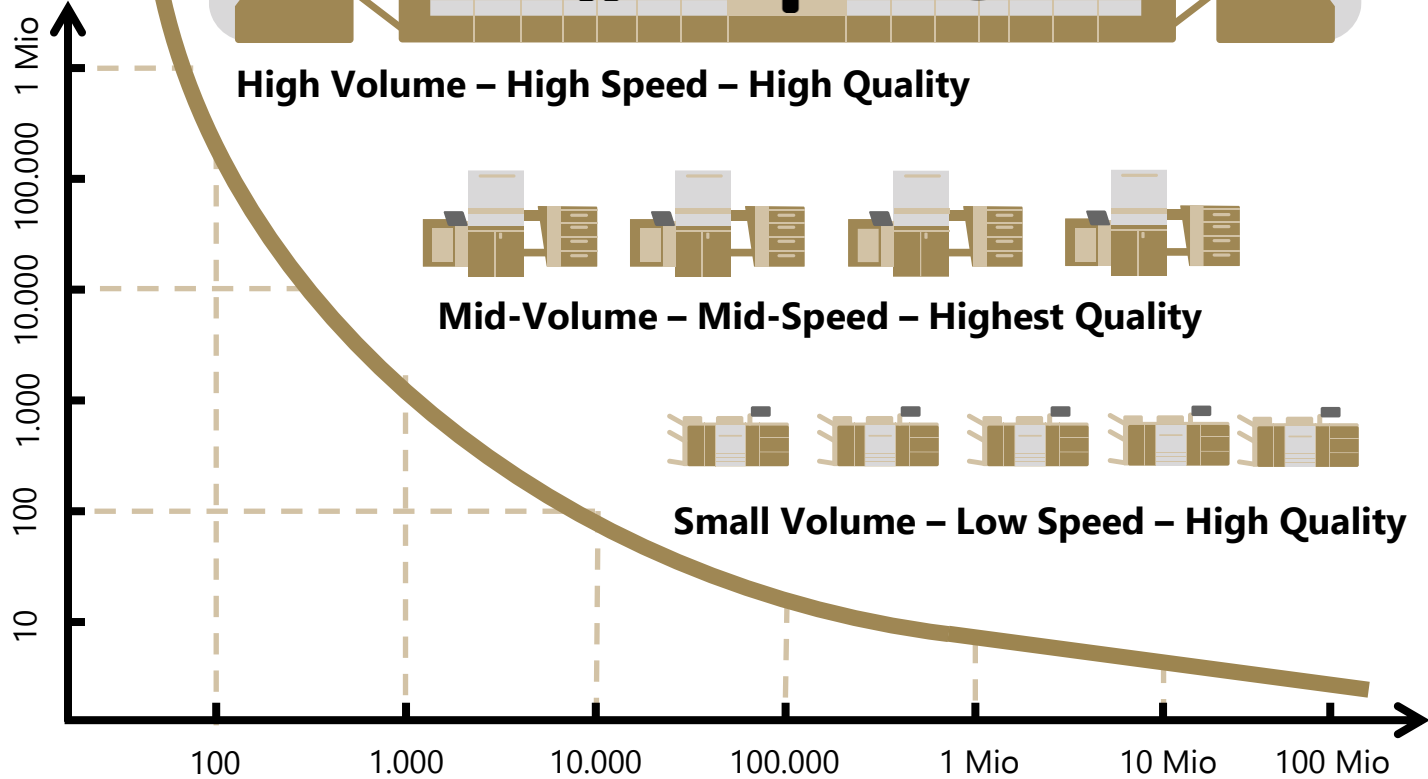


Shifts in buyer demands:

- Short runs.
- Versioned products.
- Personalised products.
- Short time to market.



Digitale Auflagen pro Printjob



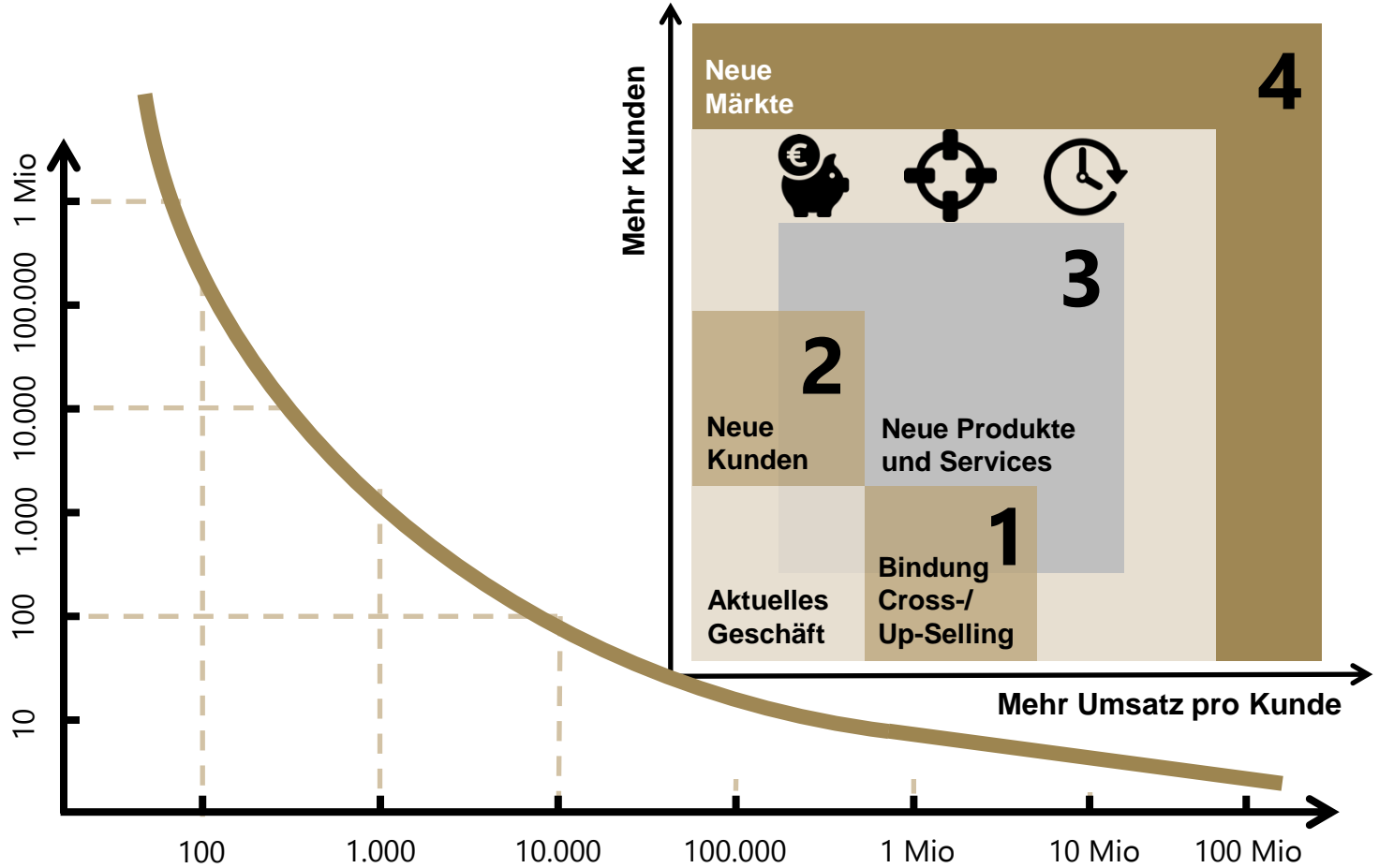
Digitale Printjobs weltweit



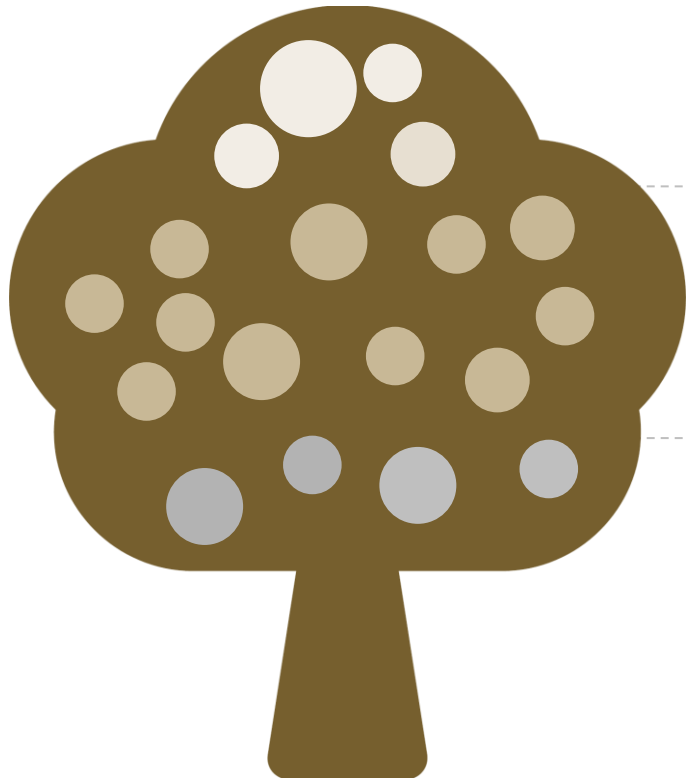
Digitale Auflagen pro Printjob

1 Mio  
100.000  
10.000  
1.000  
100  
10

Digitale Printjobs weltweit



# Potenzial im Digitaldruck für Print Service Provider



**Sweet Fruits**

- 
- 
- 

**Bulk of Fruits**

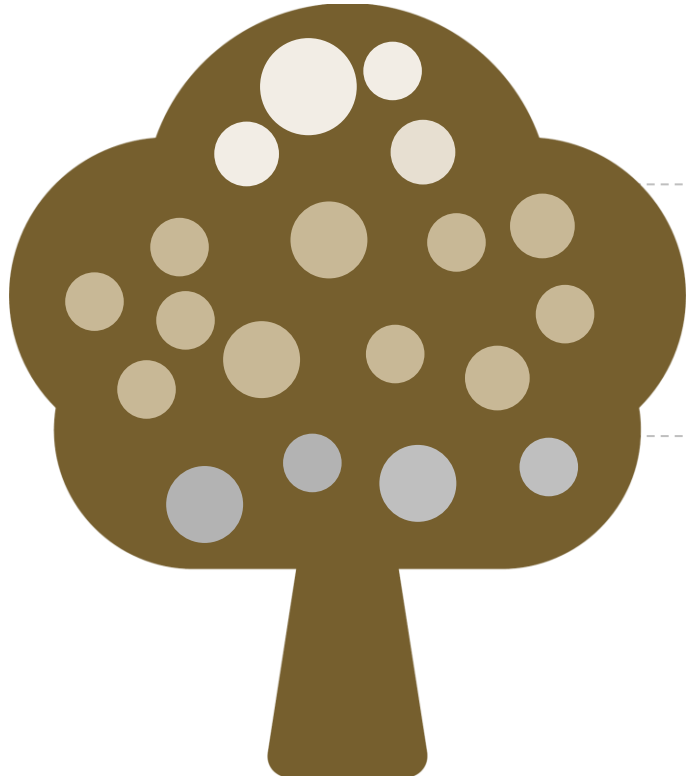
- 
- 
- 
- 

**Low Hanging Fruits**

- 
- 
- 
- 

↑  
Digital Druck Potenzial

# Potenzial im Digitaldruck für Print Service Provider



## Sweet Fruits

- 
- 
- 

## Bulk of Fruits

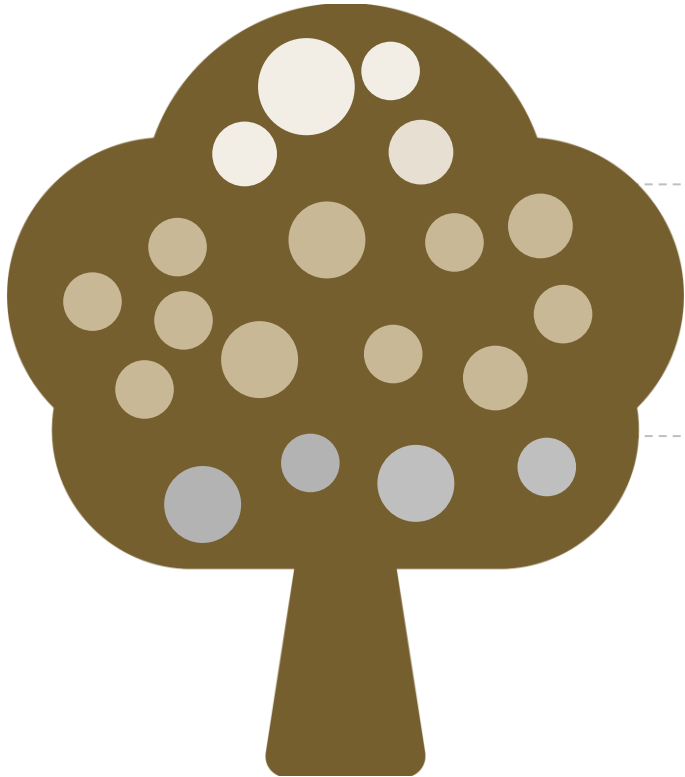
- 
- 
- 
- 

## Low Hanging Fruits

- **Fokus auf Print Service Providing / Production**
- Kostenreduktion / Kürzere Produktionszeit
- Prozess- und Workflow-Optimierung
- Bestehende Jobs, Kunden und Märkte

Digital Druck Potenzial

# Potenzial im Digitaldruck für Print Service Provider



## Sweet Fruits

- 
- 
- 

## Bulk of Fruits

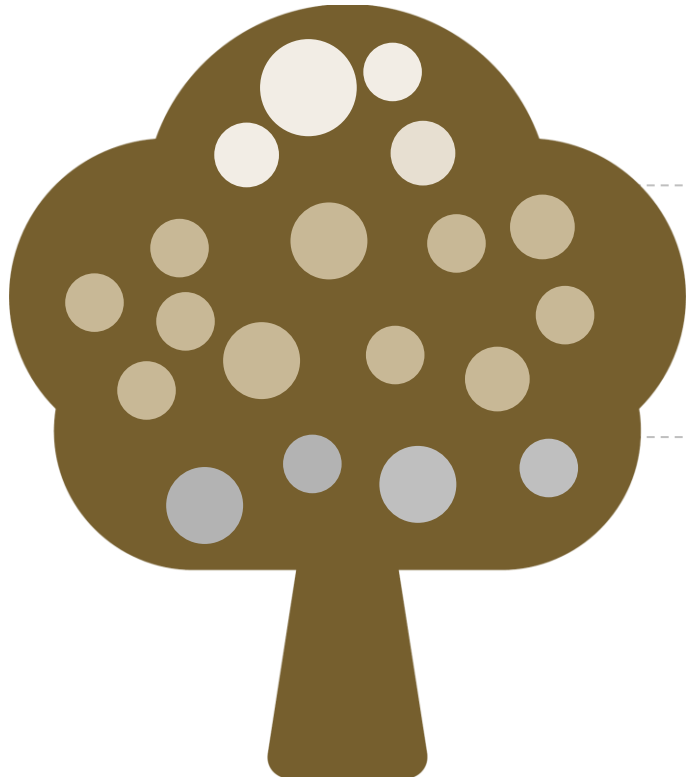
- **Fokus auf Kunden / Print Buyer**
- Optimierung der Wertschöpfungskette
- Verbesserung der Printanwendung (Einsatzzweck)
- Integrierte digitale Workflows mit Print Buyer

## Low Hanging Fruits

- **Fokus auf Print Service Providing / Production**
- Kostenreduktion / Kürzere Produktionszeit
- Prozess- und Workflow-Optimierung
- Bestehende Jobs, Kunden und Märkte

Digital Druck Potenzial

# Potenzial im Digitaldruck für Print Service Provider



## Sweet Fruits

- Fokus auf neue Märkte / neue Anwendungen
- Neue Geschäftsmodelle, neue Wertschöpfungsketten
- Programmatische, hochautomatisierte Workflows

## Bulk of Fruits

- Fokus auf Kunden / Print Buyer
- Optimierung der Wertschöpfungskette
- Verbesserung der Printanwendung (Einsatzzweck)
- Integrierte digitale Workflows mit Print Buyer

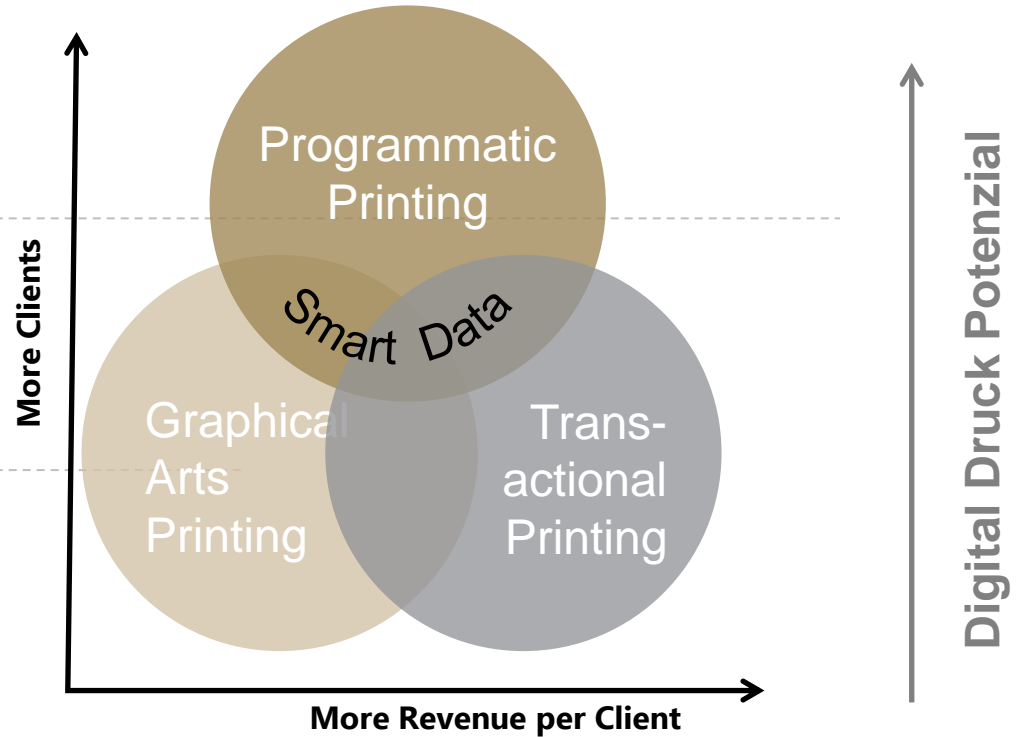
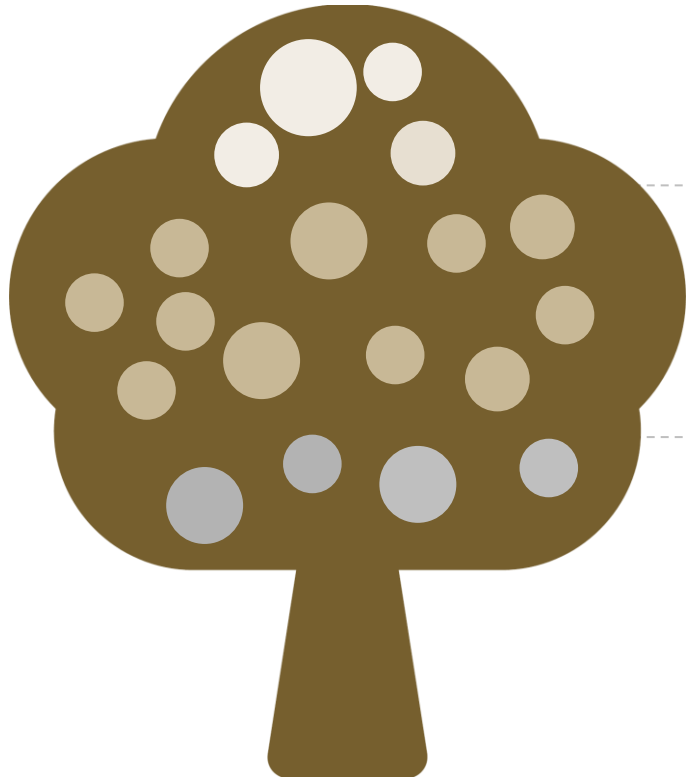
## Low Hanging Fruits

- Fokus auf Print Service Providing / Production
- Kostenreduktion / Kürzere Produktionszeit
- Prozess- und Workflow-Optimierung
- Bestehende Jobs, Kunden und Märkte

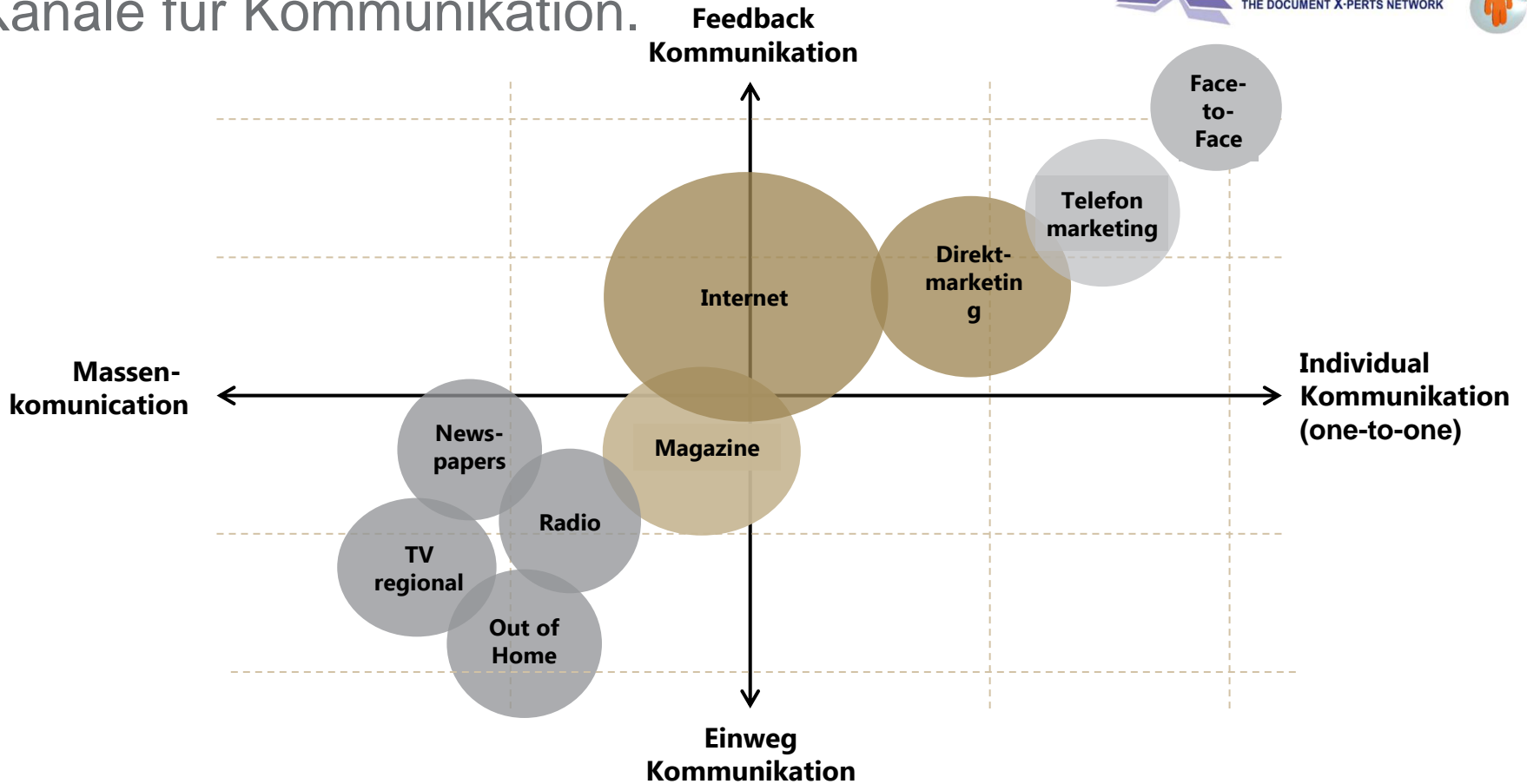
Digital Druck Potenzial



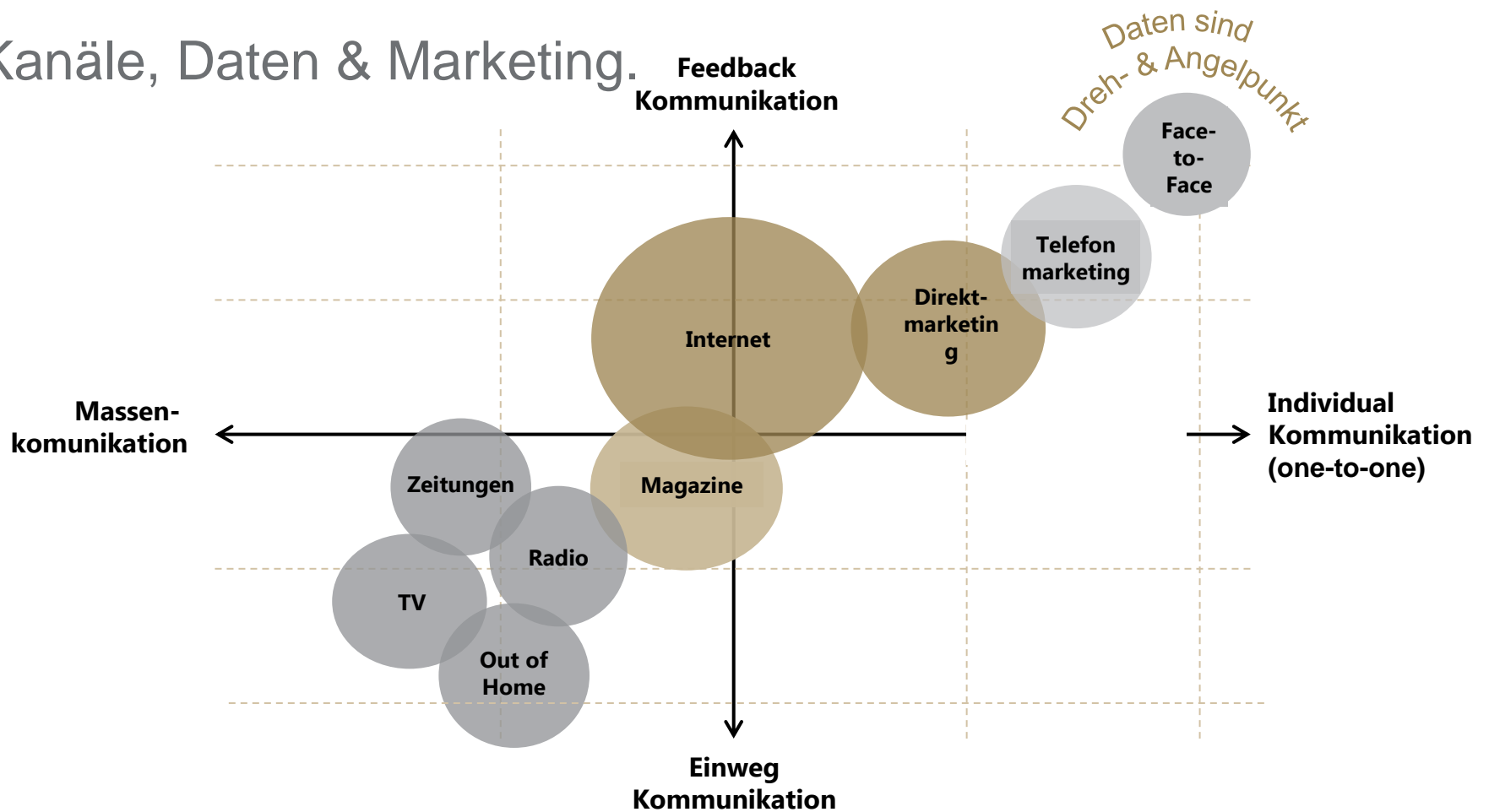
Cooperation + Competition = Coopetition.



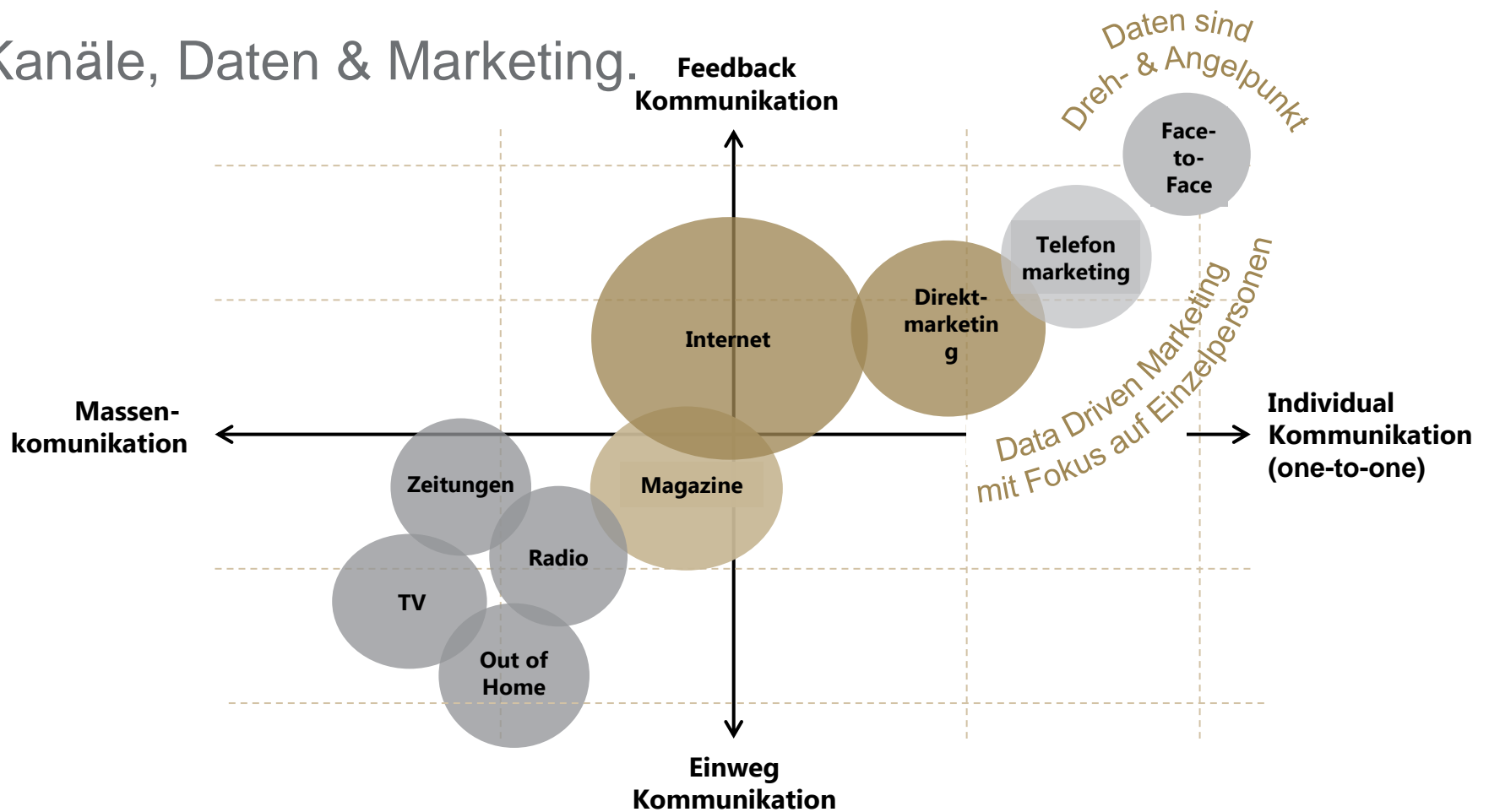
# Kanäle für Kommunikation.



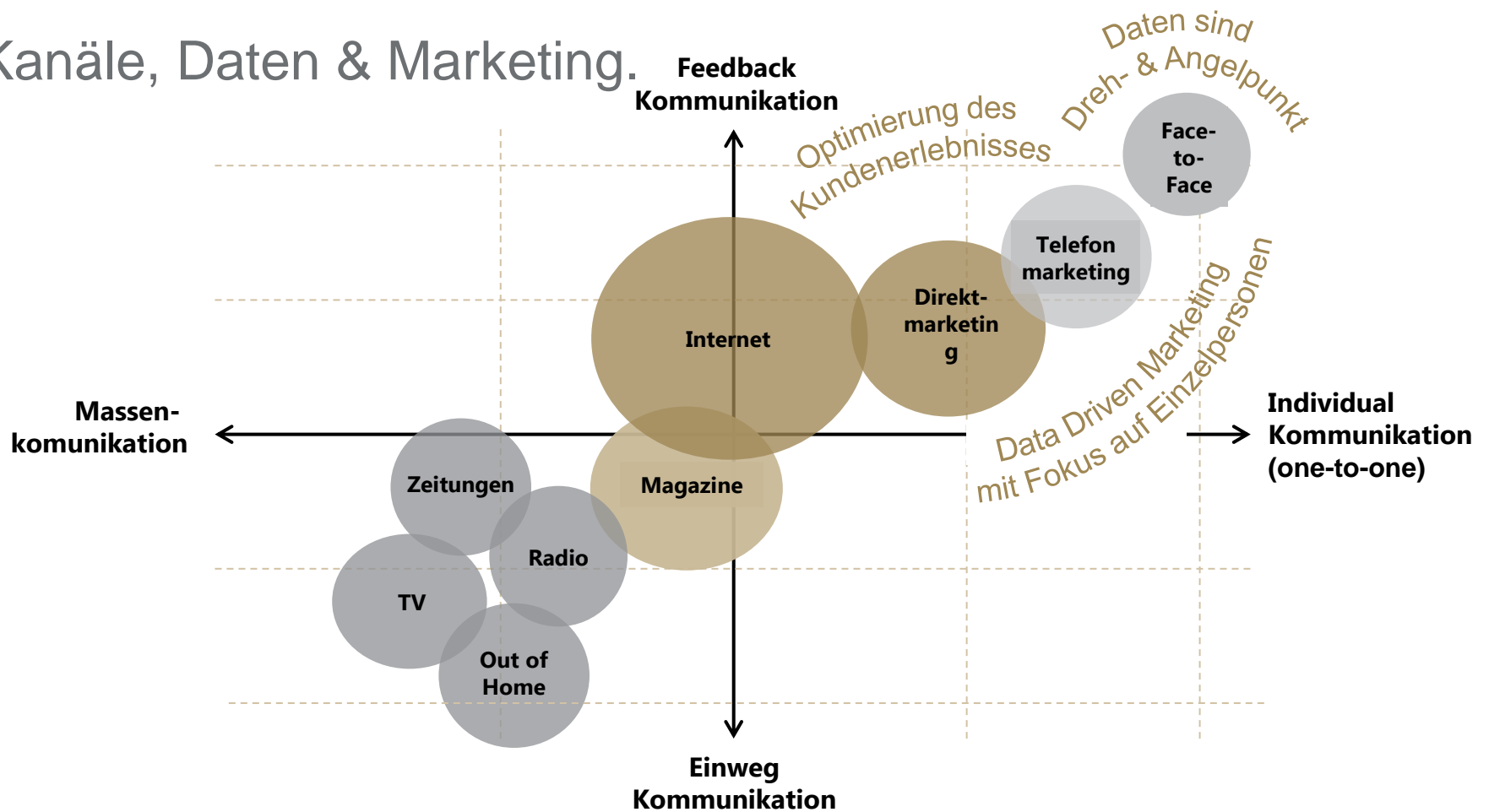
# Kanäle, Daten & Marketing.



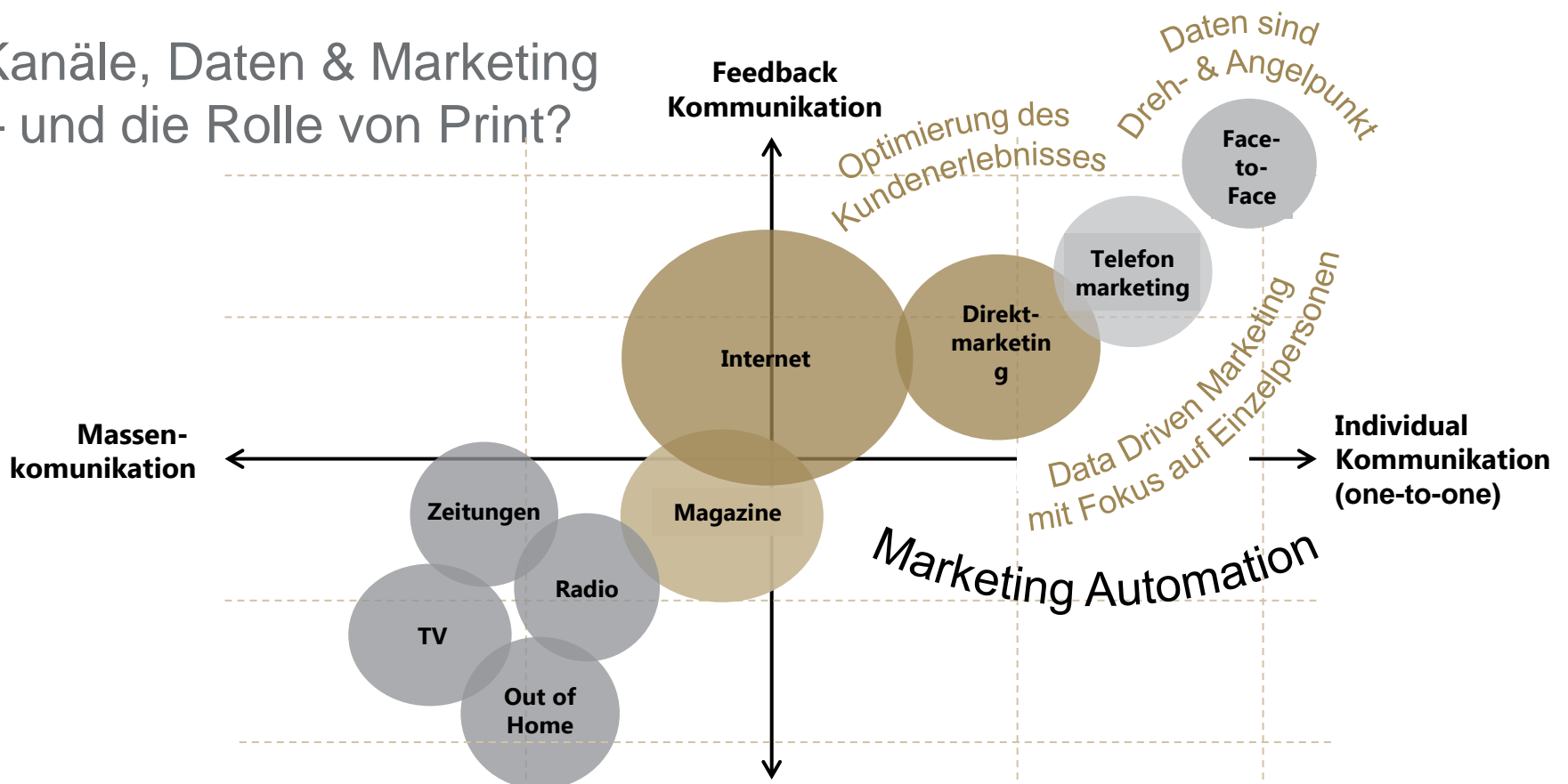
# Kanäle, Daten & Marketing.



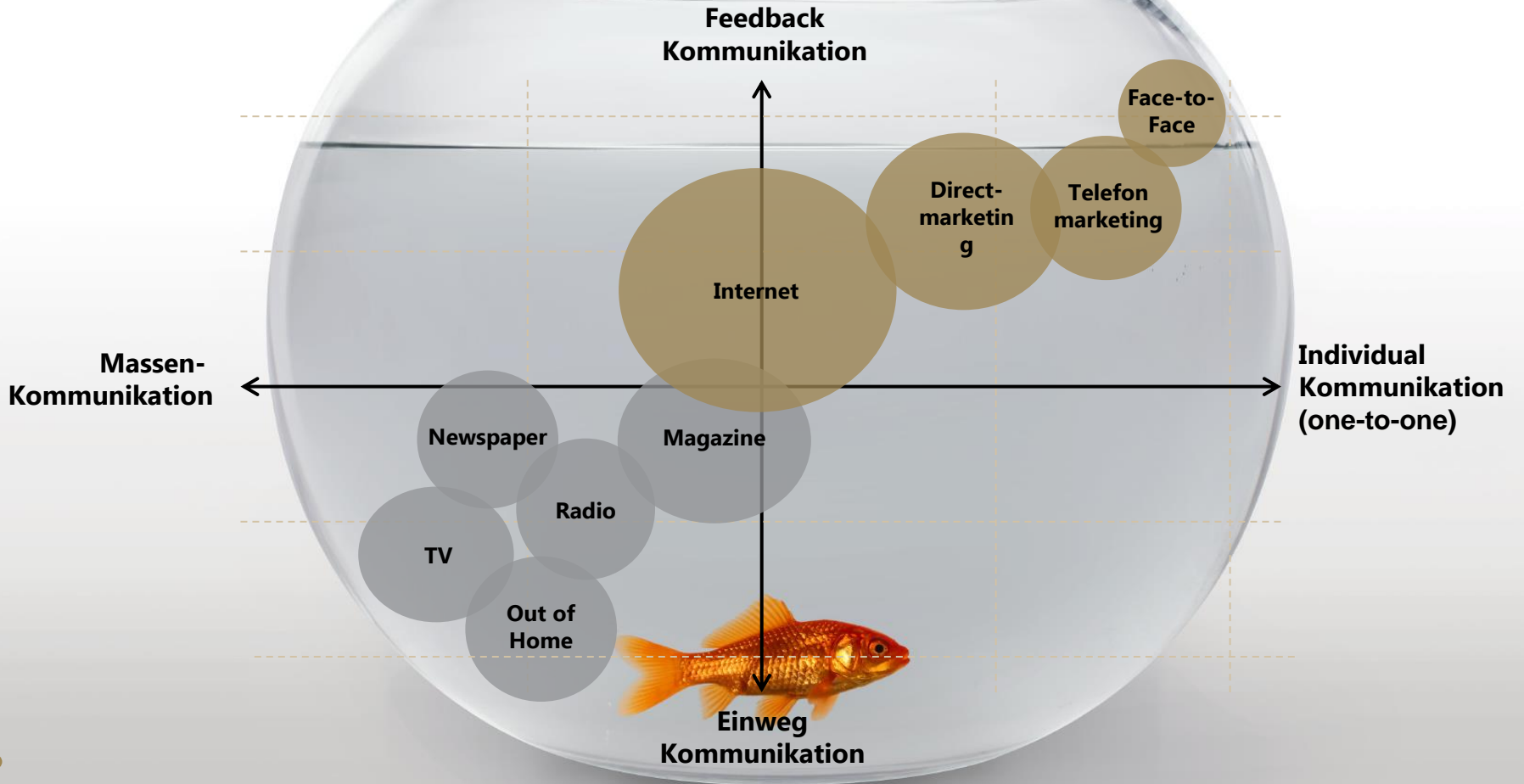
# Kanäle, Daten & Marketing.



# Kanäle, Daten & Marketing – und die Rolle von Print?











Social Media

Search Media



Social Media

Search Media



You  
Tube



Social Media

Search Media

Retail Media



You  
Tube



**OTTO**



Social Media

Search Media

Retail Media

Editorial Media



YouTube

ONLINE FOCUS

CNN

The New York Times

What They Think?

PUBLISHER



OTTO

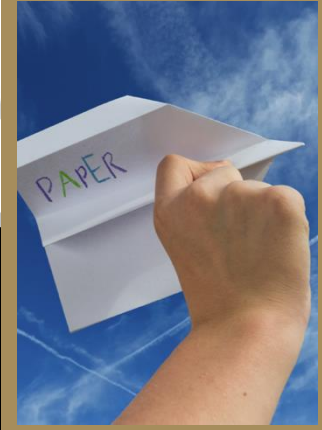
Social Media

Search Media

Retail Media



ONLINE FOCUS



Editorial Media



GDPR: General Data Protection Regulation

DSGVO: Datenschutzgrundverordnung

RGPD: Règlement général sur la protection des données

Online schwächelt

Cambridge Analytica

Ad Blocker Ad Fraud

Walled Garden

GDPR  
DSGVO  
RGPD

High Speed

High Quality

Low CPO

Offline erstarkt

# Neue Horizonte für Print.



## Auch GAFA vertraut auf Print.

- Kein Opt-in erforderlich
- Facts anstatt Fakes
- “Lean Back Medium”
- Haptik und Geruch
- Drahtlos
- Striomlos
- Personalisierbar

# Programmatic Printing

Digital  
Media

Werbetreibende

Print  
Media

Big  
Bang!

Print lotst ins Web.





# Programmatic Printing

Digital  
Media

Werbetreibende

Print  
Media

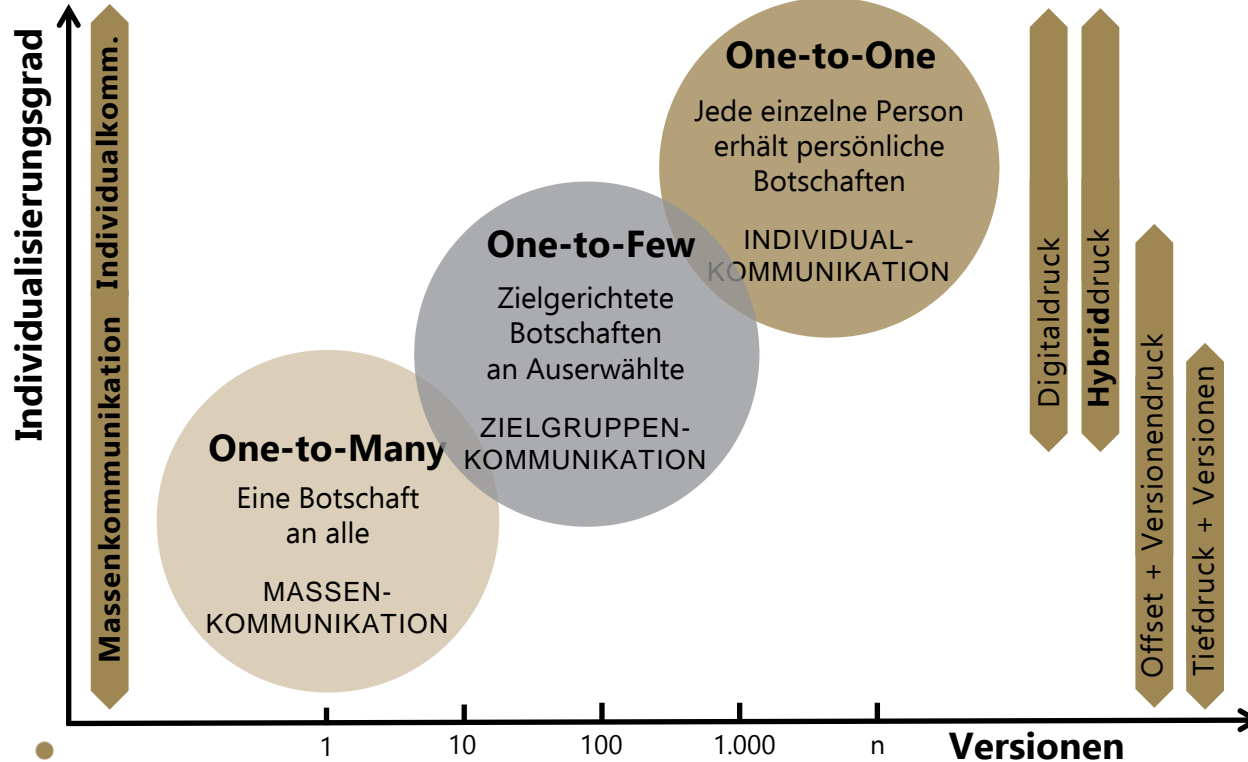
Big  
Bang!



Print ist günstiger  
als Google.

- 1 Google Ad kostet € 0,50 bis € 5,00
- 1 Postkarte kostet € 0,30 bis € 0,50
- Conversionrate bei Programmatic Postcard 5% bis 15%
- Conversionrate bei Google?

# Von der Massen- zur Individualkommunikation.





# Global-Local (one-to-few).

Ausgabe 8/2014/28.3.-10.4.2014 **Das Magazin aus Ihrer**  
**APOTHEKE**

**Mitmachen!**  
• spannende Rätsel  
• tolle Gewinne



**Volksleiden Arthrose**  
Was vorbeugt und hilft

GRATIS BLUTDRUCK MESSEN!  
EXKLUSIV IN IHRER



Inh. Klaus Lieske  
Ickemer Straße 47  
44581 Castrop-Rauxel  
Telefon 0 23 05/7 36 71  
Telefax 0 23 05/7 52 54  
kostenlose Servicenummer  
0800/1 00 27 69

0800/1 00 27 69

**linda.**  
Apotheken



**One-to-Few**

**WIR BERATEN SIE GERNE. IHRE VIKTORIA APOTHEKE**



### Unsere Leistungen – Immer mehr als Sie erwarten

Unsere Apotheke ist ein modernes Dienstleistungsunternehmen. Das heißt: Unser Angebot geht weit über den Verkauf von Medikamenten hinaus. Dienstleistung ist Beratung, Unterstützung, Erhellung, Entfaltung – in allen Bereichen der Gesundheitsvorsorge. Dienst am Kunden – orientiert an seinen Bedürfnissen und Wünschen.

### Unser aktueller Info-Service – Stets gut informiert

Sie erwarten zu Recht, dass wir mehr zu bieten haben als Pillen und Mixturen. Unser Infoservice hält Sie auf dem Laufenden über alles, was sich um Gesundheit, Fitness und Wellness dreht, aber auch darüber, was sich sonst noch in der Welt tut. Beachten Sie uns im Internet unter [www.viktoria-apotheke.de](http://www.viktoria-apotheke.de)

Liebe Kundin, lieber Kunde,

Ich komme vom Sport. Ich weiß, wie wichtig es ist, Erfolg zu haben. Und den gibt es schon seit Jahrhunderten. Aber nur mit einer starken Mannschaft. Wir von der Viktoria Apotheke sind eine solche Mannschaft. Jeder ist für jeden da, jeder ist immer für jeden Kunden da. Mit großem Engagement. In jeder Situation.

Herzlichst Ihr Apotheker

*Klaus Lieske*



Inh. Klaus Lieske  
Ickemer Straße 47  
44581 Castrop-Rauxel  
Telefon 0 23 05/7 36 71  
Telefax 0 23 05/7 52 54  
kostenlose Servicenummer  
0800/1 00 27 69



# Global-Local (one-to-few).

## Hubert Burda Media

Home News



So könnte My Life aussehen - Dummy-Cover der neuen Apothekenzeitschrift

Große Resonanz

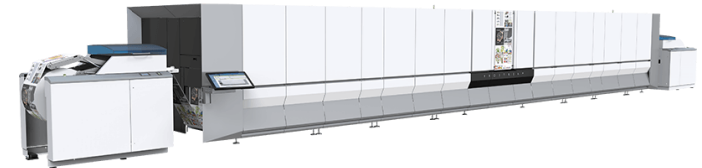
## Zukunftspakt Apotheke erhöht My Life-Auflage

15.02.2019

Der „Zukunftspakt Apotheke“ überzeugt mit seinem Konzept auf ganzer Linie und ist auf dem besten Weg sich branchenweit als Standard für alle Vor-Ort-Apotheken zu etablieren. Die NOWEDA eG und Hubert Burda Media freuen sich, dass bereits vor dem Start des Zukunftspaktes im April 2019 schon über 6.000 Apotheken dem „Zukunftspakt Apotheke“ beigetreten sind. Infolgedessen wird jetzt die garantierte Startauflage des neuen, alle 14 Tage erscheinenden Apotheken-Kundenmagazins My Life von knapp einer Million auf 1,15 Millionen Exemplare erhöht.

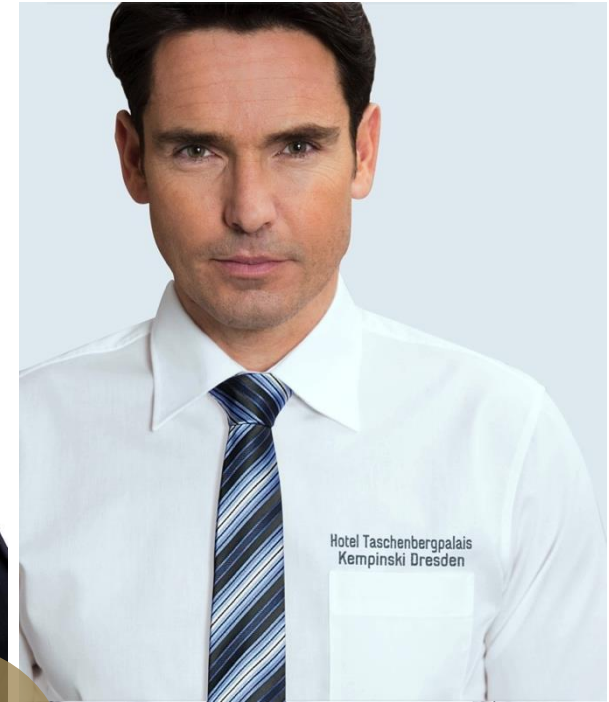
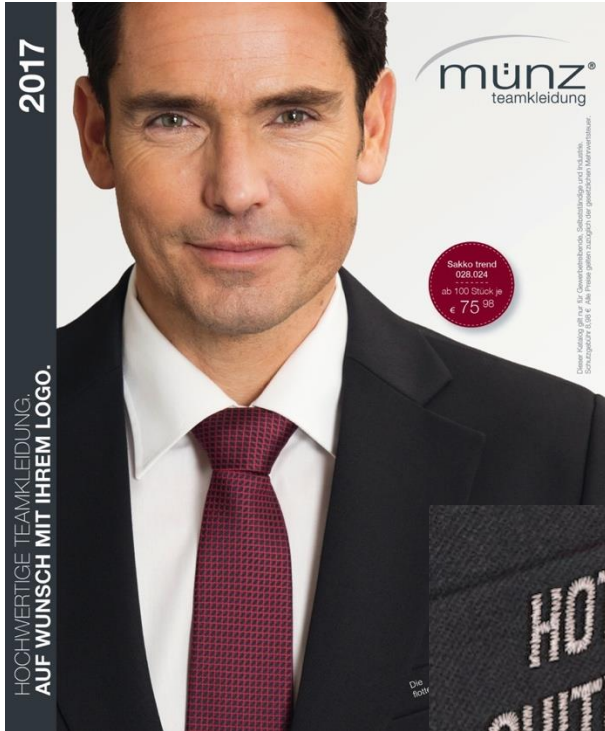


One-to-Few





# Personalisierte Katalogumschläge.



One-to-One

# Sieben Zielgruppen (one-to-few).



One-to-Few



# Unendliche Möglichkeiten (one-to-one).



**bonprix**  
*it's me!*

Mode-Journal  
Februar/März

JEANSLISE IN DREI  
DRUCKVARIANTEN LANGARM  
**14<sup>99</sup>**  
SIEHE NÄCHSTE SEITE

**150 Tage  
Zahlpause**  
3, 6, 9, oder 12 Monate  
Ratenkauf  
Weitere Infos siehe  
vorletzte Seite.

**Join the Club**  
Denim-Trends für alle, die  
zusammen Spaß haben!

**happy 33**

**One-to-One**  
0180-5 1020  
bonprix App

999 932  
Premium Tanktop mit Pailletten

Du hast  
etwas gut bei uns!  
Kundenkonto  
**Guthaben**  
Weitere Infos siehe  
nächste Seite.

**150 Tage  
Zahlpause**  
3, 6, 9 oder 12 Monate  
**Ratenkauf**  
Weitere Infos siehe  
vorletzte Seite.

Unser Dankeschön für  
Deine **Newsletter-Anmeldung**:  
**Gratis  
Versand**  
Jetzt anmelden und sofort Gutschein  
für einen gratis Versand sichern.  
Nur auf  
[bonprix.de/newsletter](http://bonprix.de/newsletter)

**20%**  
Rabatt auf das gesamte Sortiment  
mit Gutschein-Code  
**19323**  
Gültig bis 21.04.2019 und für  
beliebig viele Bestellungen.

**10%**  
Rabatt auf das gesamte Sortiment  
mit Gutschein-Code  
**19319**  
Gültig bis 21.04.2019 und für  
beliebig viele Bestellungen.

Entdecke Dein  
Shopping-Erlebnis mit der  
**bonprix  
App**  
Einfach, schnell und kostenlos  
herunterladen:  
**Google Play  
App Store**

999 418  
34,99 €  
Kleid

903 925  
Strickpullover

926 255  
17,97 €  
T-Shirt (3er-Pack), Regular Fit

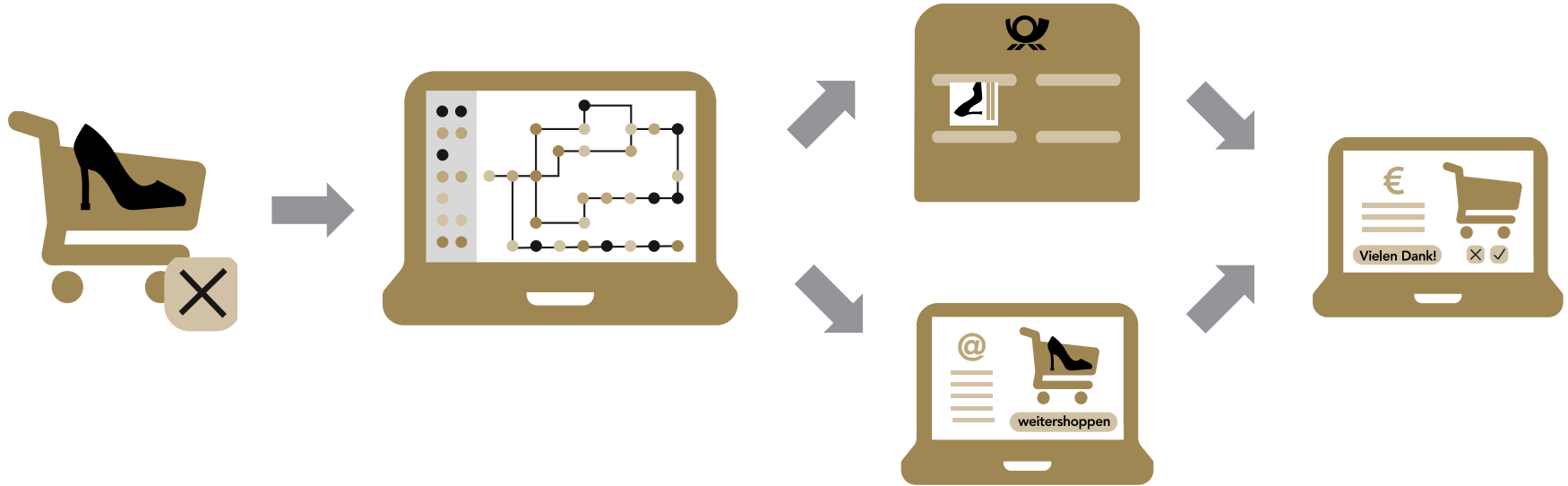
976 054  
49,99 €  
Bequeme Sandale aus Leder

983 103  
Shirtkleid





# Retargeting von Warenkorb-Abbrechern.



# Retargeting von Warenkorb-Abbrechern.



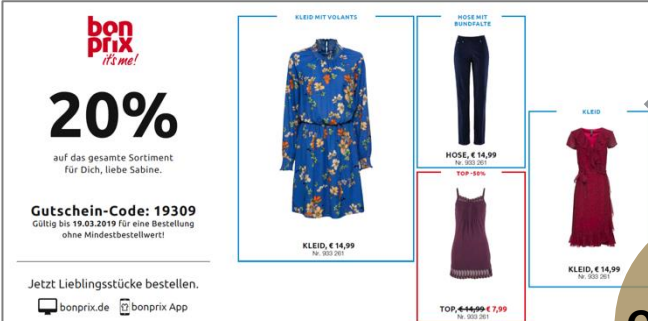
**Gratis Versand**  
deiner Mode-Begleiter und Lieblingsstücke mit dem Gutschein-Code: XXXXXX  
Gültig bis XXXXX.2019 und für eine Bestellung

Zustellung durch **Deutsche Post**

Sabine Muster  
Musterstraße 1  
12345 Musterort

bonprix  



Codierzone







**bonprix**  
*it's me!*

**20%**  
auf das gesamte Sortiment für Dich, liebe Sabine.

**Gutschein-Code: 19309**  
Gültig bis 19.03.2019 für eine Bestellung ohne Mindestbestellwert!

Jetzt Lieblingsstücke bestellen.  
 

<b>KLEID MIT VOLANTS</b>  KLEID, € 14,99 Nr. 933.261	<b>HOSE MIT BUNDFALTE</b>  HOSE, € 14,99 Nr. 933.261	<b>KLEID</b>  KLEID, € 14,99 Nr. 933.261
	<b>TOP 50%</b>  TOP, <del>€ 44,99</del> € 7,99 Nr. 933.261	

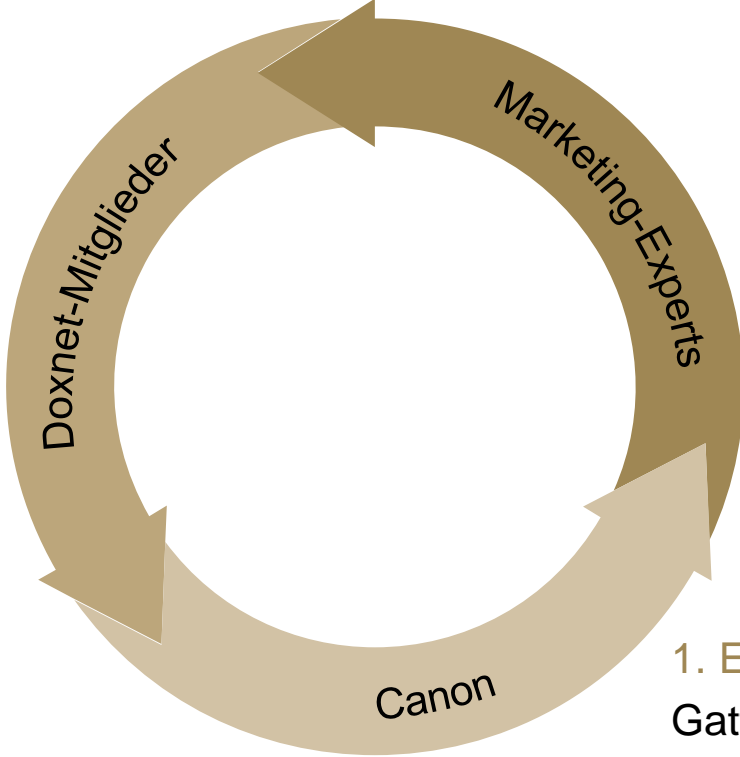


**One-to-One**



# Empower, evangelise, enable beyond HSI-HQ.

3. Enabling  
Marketingunterstützung  
für Doxnet-Mitglieder



2. Evangelisation  
Marketing-Experten von  
HSI-HQ überzeugen



1. Empowerment  
Gattungsmarketing





# Fallbeispiele & Argumentationshilfen.

**SCHAU MAL WIEDER REIN  
UND SICHERE DIR  
DEN € 10,- GUTSCHEIN**

**polo**

**RAUS AUS DEM ALLTAG  
RAUF AUFS BIKE**

**polo**

POLO Motorrad und Sportswear GmbH • Polost. 1 • 41363 Jüchen  
DV 10 0,28 Deutsche Post **ST**   
101 1/1  
Herrn  
Max Mustermann  
Musterstr. 1  
12345 Musterort

**Gratis Versand**  
deiner Mode-Begleiter und  
Lieblingsstücke mit dem  
Gutschein-Code XXXXX  
Gültig bis 30.06.2019  
und für jede Bestellung

Zustellung durch  
**Deutsche Post**

Sabine Muster  
Musterstraße 1  
12345 Musterort

bonprix **bonprix App**

Codierzone

**bonprix**  
*it's me!*

**20%**  
auf das gesamte Sortiment  
für Dich, liebe Sabine.

**Gutschein-Code: 19309**  
Gültig bis 30.06.2019 für eine Bestellung  
ohne Mindestbestellwert!

Jetzt Lieblingsstücke bestellen.  
 **bonprix App**

<b>KLEID MIT VOLANTS</b>  KLEID, € 14,99 Nr. 903 201	<b>HOSE MIT BURSFALTE</b>  HOSE, € 14,99 Nr. 903 201	<b>KLEID</b>  KLEID, € 14,99 Nr. 903 201
	<b>TOP - 65%</b>  TOP, € 44,99 / 7,99 Nr. 903 201	

## Retargeting Postkarten

- 11,4 % Conversion

## CMC Dialog Post Studie\*

- 3,9% Conversions-Rate
- Wochenlange Wirkung

## E-Mails

- 0,1 – 0,2% Conversion
- 48 Std. Wirkung

\*Collaborative Marketing Club  
und Deutsche Post 2018:

- 1,26 Mio. adressierte Mailings
- 49.176 Bestellungen

# Fallbeispiele für Verleger.

**Auto Bild**  
DREI KOMPLETT NEUE KOMPAKTE  
RADIKALER WECHSEL BEI  
**MERCEDES**  
NEUER GLA  
EUROPAS NR. 1

ANZEIGE  
EINE WERBUNG DER FCA GERMANY AG

**KOMPAKT-SUV ...**

Ihr individuelles Angebot erhalten Sie bei:  
ADRIAN GLÖCKNER  
AUTOMOBILE GMBH  
Dobner Straße 103  
01073 Dresden  
Tel: 0351 - 404280

**Jeep**  
DAS ORIGINAL

01107 Dresden  
Königsplatz 20  
F 1784  
Hier  
Tel: 0351 404280  
Fax: 0351 2822700002

4333 P  
Dresden Post  
340000040200

01107 Dresden  
Königsplatz 20  
F 1784  
Hier  
Tel: 0351 404280  
Fax: 0351 2822700002

**ERFO**  
jeep.de

**... GANZ GROSS IM GELÄNDE.**

Einstiegen zur Probefahrt  
Geschäftsführer ADRIAN GLÖCKNER und  
sein Team freuen sich auf Ihren Besuch.  
Jetzt Termin vereinbaren unter  
Tel: 0351 - 404280

**Der neue Jeep Renegade. Jetzt ab 19.900,- €.**

**Jeep**  
DAS ORIGINAL

EINE WERBUNG DER FCA GERMANY AG

Abo-Zeitschriften =  
Interactive Print

- Zielgruppenadressen bietet der Verlag
- Matching mit Händler-Netzwerk-Adressen





# Tutorials für Corporate Publisher.



## Brainware



Sie haben vielleicht schon eine Idee, wie Sie Ihre Aktivitäten im Corporate Publishing „interaktivieren“ wollen? Aber Sie wissen noch nicht so genau, wie man solch ein Projekt angeht? Dann sprechen Sie mit dem f.mp, Fachverband Medienproduktion, Der f.mp, bündelt unter dem Dach eines starken Verbands das Wissen zu den unterschiedlichsten Facetten der Kommunikationsindustrie in engagierten Brancheninitiativen.

Im vorliegenden Projekt hat der f.mp, kompetente Experten zusammengebracht: Gerhard Märtterer hat das Projekt konzipiert und geleitet, Die Soft- und Hardware-Partner haben es realisiert.

[www.f-mp.de](http://www.f-mp.de)  
[www.maertterer.net](http://www.maertterer.net)

## Software



Sie haben eine Adressdatenbank aller Abonnenten Ihrer CP-Magazine? Gut so. Damit stehen bereits Name, Geschlecht und Wohnort zur Verfügung – ein guter Anfang für Interactive Print. Fragen Sie nun den f.mp., wie Sie Ihre Adressen anreichern können.

Oder sind Sie schon einen Schritt weiter und besitzen zu Ihren Adressen auch profunde Profile? Dann kennt der f.mp, die Experten, die daraus variable Druckdaten zaubern: So wie die Datenspezialisten von Everfrank in Kooperation mit den Landkartenspezialisten von Locr und den Bildpersonalisierern von AlphaPicture.

[www.everfrank.com](http://www.everfrank.com)  
[maps.locr.com](http://maps.locr.com)  
[www.alphapicture.com](http://www.alphapicture.com)

## Hardware



Sie haben die Idee und die Daten. Aber wie bringen Sie diese interaktiv zu Papier? Und auf welches? Die Medienproduktionsfirma f.mp, kennen den Markt. Sie wissen, welche Digitaldruckereien bereits HighSpeed-Inkjet Druckmaschinen einsetzen. Sie wissen auch, welche bereits in HighQuality mit echten 1.200dpi x 1.200dpi drucken.

Zum Beispiel so wie die Everfrank Gruppe, die mit zwei Canon ProStream 1000 täglich bis zu 4 Mio. DIN A4-Seiten druckt. Und zwar vollfarbig auf hochwertige, gestrichelte Papiere, wie in diesem Fall auf LumiPressArt von Stora Enso.

[www.everfrank.com](http://www.everfrank.com)  
[www.canon-europe.com](http://www.canon-europe.com)  
[www.storaenso.com](http://www.storaenso.com)



**EVERFRANK GRUPPE**  
DRUCK, MEDIEN, UMWELT.



Entdecken Sie am Beispiel der fiktiven Bausparkasse Güldengold und ihrer 400 Filialen, wohin die Corporate Publishing-Reise im Big-Data-Zeitalter geht.

ONEtoONE: Alle magentafarbenen Texte im Pilotmagazin stehen für personalisierbare Texte. Alle Bilder, die mit magentafarbenen Eckklammern gefasst sind, können ebenfalls dem Leserprofil gemäß angepasst werden.

## MAKING OF Interactive Corporate Print.

**Endlich kann der Highspeed-Inkjet nicht nur schnell, sondern auch in hoher Qualität drucken. Damit eröffnen sich bei Katalogen und Zeitschriften völlig neue Möglichkeiten der One-to-One Personalisierung. Dieses Pilotmagazin zeigt beispielhaft, was heute schon im Hybriddruck aus HighSpeed-Inkjet und Rollenoffset möglich ist.**

Besonders spannend ist der Wachstumsmarkt des Corporate Publishing (CP). Mit jährlichen Steigerungsraten von 15 bis 20% erreichte der CP-Markt in DACH im Jahr 2018 ein Volumen von € 8 Mrd. Davon fließen über 42% in Print.

Mit CP investieren Unternehmen in die Pflege ihrer Images, binden Kunden und fördern Absätze. Dabei verhält sich CP in der Kundenansprache – im Gegensatz zu anderen Werbeformaten – journalistisch. So kann größtmögliche Glaubwürdigkeit erzeugt werden. Beim CP erlebt der Kunde den Mehrwert des Unternehmens durch Information, Emotion und Unterhaltung.

Der Kunde bekommt langfristig ein gutes Gefühl vermittelt, weil er journalistisch unterhalten wird. Und genau das setzt Interactive Corporate Publishing an: mit journalistischen Inhalten, maßgeschneidert auf die jeweilige Zielperson und deren Interessen.

**Der Vorteil von Corporate Publishing:** Corporate Magazine werden nicht am Kiosk verkauft, sondern in der Regel volladressiert per Post zugestellt. Für die Adressqualität bürgen die herausgebenden Unternehmen bzw. Verbände. Die Kombination aus Adressen mit feingranulären Leserprofilen und One-to-One Digitaldruck erlaubt es, ganz gezielt Interessens-gesteuerte, kundenindividuelle, redaktionelle Inhalte zu Papier zu bringen. Gleiches gilt für die Werbeanzeigen, welche schon bisher einen beträchtlichen Teil zur Refinanzierung der CP-Magazine beitrugen. Und die künftig dank Zielpersonengenaue Aussteuerung den Herausgebern noch deutlich höhere Medialeistose verschaffen werden.



# Maertterer

**one to one**

[www.maertterer.net](http://www.maertterer.net)

gerhard@maertterer.net