



WIE DIE  
DIGITALISIERUNG  
DEN EINKAUF  
NEU DEFINIERT

**3**

EINFÜHRUNG

**4**

SIGNIFIKANTE EINSPARUNGEN  
IM PRINT-  
BESCHAFFUNGSPROZESS

**6**

WIE DIGITALISIERUNG DIE  
BESCHAFFUNG VERÄNDERT

**9**

GRÜN PRODUZIEREN

**10**

WIE DRUCKBESCHAFFUNG  
ÜBER BENCHPOOL  
ENTERPRISE FUNKTIONIERT

**16**

WIE VERLAGE  
BENCHPOOL ENTERPRISE  
ERFAHREN

**19**

DER MENSCH BLEIBT IN  
SEINER ROLLE DIE ZENTRALE  
PERSON

# EINFÜHRUNG

Benchpool ist ein Tool, das Endkunden dabei hilft, erheblich strukturelle Einsparungen bei der Beschaffung von Druckprodukten zu erzielen und die Effizienz der begleitenden Prozesse signifikant zu steigern.

Diese Case Study erläutert was sich hinter Benchpool versteckt und wie Unternehmen es bestmöglich einsetzen können.

Eine systemische Lösung, die langfristige Preissicherheit und eine transparente Kostenstruktur für alle Druckprodukte garantiert:

## WELCHER EINKÄUFER MÖCHTE DAS NICHT?



# 1

## SIGNIFIKANTE EINSPARUNGEN IM PRINT-BESCHAFFUNGSPROZESS



Benchpool bietet genau diese Möglichkeit. In einem Markt, der durch einen Mangel an Automatisierung und Transparenz gekennzeichnet ist, präsentiert Benchpool „Print Einkauf 4.0“!

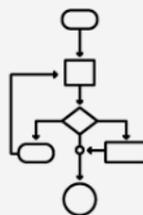
Integrierte Druckbeschaffung und – Management vereint auf einer SaaS-Plattform: vom initialen Benchmarking, der Erstellung von Ausschreibungen und der Angebotsanalyse bis zur Auftragsabwicklung wird alles von unserer umfassenden Datenbank unterstützt.

## SMART MANUFACTURING



### Kostentransparenz und -vergleiche

Sekundenschnelle Kalkulation von markterprobten Benchmarks basierend auf unserer Datenbank mit unabhängigen europäischen Marktpreisen



### Automatisierte Prozesse

Von der Eingabe der Produktparameter und Extras, Bestimmung von Verpackung, Versandadressen und Transportkosten



### Einfache Auftragsabwicklung

Einfache Auftragsvergabe an Lieferanten die Ihren Qualitätsanforderungen entsprechen

## KOSTENOPTIMIERUNG IN DER WERTSCHÖPFUNGSKETTE FÜR DRUCKPRODUKTE

Die MSM Media hat als Muttergesellschaft von Benchpool bereits in ganz Europa zahlreiche Projekte im Bereich Kostenoptimierung für Verlage, Einzelhändler, Versandhäuser und Industrie durchgeführt. Die analysierten Printbudgets: ab € 20.000 bis über € 50 Mio. pro Projekt. Was uns im Laufe der Zeit auffiel:

- Dem traditionellen Printbeschaffungsprozess mangelt es an Automatisierung und Transparenz.
- Der Prozessablauf im Printeinkauf verläuft weitgehend manuell (laut Gartner erfolgen 60% der Printanfragen nach wie vor per E-Mail).
- Unterschiedliche Arbeitsweisen in Unternehmen und sogar innerhalb von Abteilungen.
- Hoher Koordinationsaufwand zwischen Kunden und Lieferanten, nicht nur im Printeinkauf sondern auch bei der Abwicklung von Druckaufträgen.
- Ein zielgerichtetes Controlling wird erheblich erschwert oder ist gar unmöglich.
- Entscheidungen werden oftmals nicht auf Basis von aussagekräftigen Daten getroffen.
- Unzureichende Berücksichtigung von Skalenvorteilen.
- Es konnten stets erhebliche Einsparungen in der Beschaffung realisiert werden, während Qualität und Service-Levels beibehalten wurden.
- Druckereien initiieren häufig „Rückholoperationen“, sodass Kosten im Verlauf der Zeit wieder ansteigen.

Der typische Verlauf nach einem Projekt: im ersten Jahr können wir für Kunden meistens signifikante Einsparung erzielen. Wenn wir nach drei Jahren gebeten werden zu prüfen, ob die Beschaffungskonditionen noch auf Marktniveau sind, stellen wir jedoch häufig fest, dass das Preisniveau deutlich gestiegen ist.

In einem Projekt für einen großen österreichischen Verlag (mehr als 50 Titel) mussten auch wir feststellen, dass unsere damalige Excel-basierte Analyse- und Simulationssoftware an ihre Grenzen stieß. Obwohl wir mit unserer Excel-basierte Software schon damals weit über dem Durchschnitt der von Unternehmen verwendeten Lösungen lagen war klar, dass wir den nächsten Schritt machen mussten: eine Cloud-basierte Plattform. Mehr dazu später. Zuerst verfolgen wir diese Case Study mit einer Gesamtreflexion über die Entwicklung der Digitalisierung in der Beschaffung weiter.

## WIE DIGITALISIERUNG DIE BESCHAFFUNG VERÄNDERT

Manche nennen es "smart manufacturing", andere "the next industrial revolution" oder "Industry 4.0". Zunehmend stellen sich Einkäufer die Frage, was dies für die eigene Funktion und Aufgabe bedeutet. Wird der Einkauf von der Digitalisierung sprichwörtlich aufgefressen oder entstehen hieraus neue Chancen? Zu diesem Thema hat das Fraunhofer Institut 12 Thesen in einer Studie herausgearbeitet. (Einen Link zu der Studie finden Sie auf unserer Homepage [www.benchpool.com](http://www.benchpool.com))

### EINE REFLEXION ÜBER E-PROCUREMENT

Eins ist klar: die Auswirkungen von systemischen Lösungen auf Value- und Supply Chains nimmt dramatisch zu.

Die Komplexität und Anforderungen werden zukünftig deutlich steigen. Dies erfordert sowohl flexiblere, als auch schnellere Einkaufsprozesse sowie eine höhere Transparenz und Echtzeit-Wissen über Lieferanten, Technologien und Umweltfaktoren.



Der Megatrend Digitalisierung ermöglicht viele neue Entwicklungen, die einerseits zahlreiche Chancen zur Optimierung bieten, andererseits jedoch die Rahmenbedingungen und somit auch das Einkäufer-Repertoire neu definieren.

Diese Chancen gilt es zu identifizieren und professionell zu managen, um prognostizierte Potenziale zu realisieren und nicht in einer Vielzahl von Optionen zu versinken. Dieser Trend wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen. Druckplattformen sind bereits im Bereich der standardisierten Druckprodukten (Visitenkarten, Flyer, Broschüren etc.) sehr erfolgreich. In naher Zukunft werden zunehmend auch professionelle B2B-Einkäufer auf spezialisierte Druckplattformen für standardisierte und nicht standardisierte Druckprodukte setzen. Bereits 50% der Einkaufsverantwortlichen (Digital Natives) sind unter 35 Jahre alt.

## WEITER ARBEITEN WIE BISHER WIRD NICHT FUNKTIONIEREN

Eine Studie von Gartner - zusammen mit der George Mason University, Fairfax – über Print e-Procurement-Lösungen kam bereits vor einigen Jahren zu dem Schluss, dass e-Procurement Lösungen große Vorteile bieten und dazu beitragen, Arbeitsabläufe zu straffen, Fehler in der Abwicklung von Aufträgen zu reduzieren und Kosten zu optimieren.



Wenn über e-Procurement gesprochen wird, geht es meistens um die folgenden Phasen:

1. Anfragen formulieren
2. Anfragen an Druckereien senden
3. Angebote einholen
4. Analyse der Angebote
5. interne Abstimmung über die Vorgehensweise
6. Lieferantenbewertung und Verhandlung
7. Auftragsvergabe und Auftragsabwicklung

Die Gartner-Studie zeigte, dass fast die Hälfte der Unternehmen die mit Print e-Procurement-Lösungen arbeiten, Einsparungen in den direkten- und indirekten Kosten zwischen 10% und 25% erzielen konnten.

## DIE KOMFORTZONE ZU VERLASSEN IST SCHWIERIG

Gartner schreibt auch: "old habits die hard". Seit Jahrzehnten bilden im Printeinkauf Papier (E-Mails, Excel-Tabellen usw.) und der persönliche Kontakt die Basis bei der Vergabe und Abwicklung von Aufträgen.

### "OLD HABITS DIE HARD"(GARTNER)

Wie Raymond Panko, Ökonom an der Universität von Hawaii, sagt, sind rund 94% der Arbeitsblätter des wohl am weitesten verbreitete Programm für Tabellenkalkulation - Excel - fehlerhaft.

Durch den Einsatz eines Systems, welches beispielweise auf den Beschaffungsprozess ausgerichtet ist und von Fachleuten dafür konzipiert wurde, würde diese Fehler vermeiden, so eine der führenden deutschen Beratungen Kerkhoff Consulting.

Erfahrene Einkäufer sind zweifelsohne bestrebt, stets den besten Preis für Top-Qualität zu erhalten. Eingefahrene Methoden und Verfahren stehen dabei jedoch einem nachhaltigen Konzept, welches den Chancen der Digitalisierung begegnet und dabei alle Komponenten des Einkaufs berücksichtigt, entgegen.

## MODERNES EINKAUFSMANAGEMENT IM DIGITALEN ZEITALTER LEBT INSBESONDERE VON TRANSPARENTEN ZAHLEN UND SYSTEMEN

Die Kenntnis der richtigen Kostenstrukturen ist die wichtigste Voraussetzung um mit Lieferanten pro-aktiv verhandeln zu können. Genau an dieser Stelle setzt die Idee von Benchpool mit Print Procurement 4.0 an. Sie betrachtet nicht nur einzelne Prozessschritte, sondern bietet eine durchgängige Systemlösung für den gesamten Beschaffungs- und Abwicklungsprozess: von der Datentransparenz bis hin zu langfristiger Preissicherung.



## GRÜN PRODUZIEREN

Mit reiner Preisoptimierung ist es jedoch nicht getan. Bei der Produktionsoptimierung müssen zukünftig nachhaltige und klimabewusste Fertigungsmethoden eine zentrale Rolle einnehmen.

Obwohl Printprodukte schon länger im Fokus dieser Diskussion stehen, drängt sich doch die Frage auf, inwiefern die Potenziale wirklich genutzt werden, denn alles Notwendige ist bereits vorhanden!

Damit dieses wichtige Thema nicht ein reines Lippenbekenntnis bleibt, müssen Umwelt- und Klimaschutzkomponenten elementarer Bestandteil von Beschaffungsprozessen sein.

Wird das Thema Ökoeffizienz von Anfang an berücksichtigt und mögliche Optimierungspotentiale genutzt, können deutlich ökoeffizientere Produkte hergestellt werden.

Wichtig ist dabei, für die einzelnen Schritte die notwendige Transparenz herzustellen, um beurteilen zu können, welcher Schritt sich wie auf die Ökoeffizienz des Printproduktes und die gesamte Printkampagne auswirkt und welche Optimierungspotentiale dieser bietet.

Auch auf diesem Gebiet verfügt Benchpool zusammen mit seinen Partnern über ein umfassendes Wissen (lesen Sie hierzu auch unser Whitepaper zum Thema „Ökoeffiziente Printproduktion“).

## WIE DRUCKBESCHAFFUNG ÜBER BENCHPOOL ENTERPRISE FUNKTIONIERT

Benchpool betrachtet Druckbeschaffung nicht auf traditionelle Weise: die SaaS-Plattform Benchpool Enterprise berechnet zuerst über einen eigenen Algorithmus Referenzpreise für Druckprodukte.

Dieser Algorithmus basiert auf zahlreichen, über viele Jahre hinweg gesammelten Kalkulations-, Markt- und Maschinendaten der europäischen Druckindustrie verknüpft mit unserer Branchenexpertise.

Erst nach dieser Berechnung wird mit hoher Datenqualität der Markt befragt.

Nachfolgend wird das Arbeiten über Benchpool Enterprise erklärt.

### PRINT BESCHAFFUNG 4.0

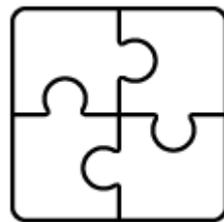
Mit Benchpool Enterprise machen Sie einen wichtigen Schritt in Richtung „Procurement 4.0“. Das traditionelle Einkaufen umfasst häufig die folgenden Punkte:

- Definition der Druckanfrage (Format, Auflage, Umfänge, Veredlung etc.)
- Verschicken der Ausschreibung an ausgewählte Lieferanten
- Einholen der Angebote
- Analyse und Bewertung der Ist- und Angebotszahlen und Auswahl der Lieferanten
- Festlegung der Verhandlungsstrategie
- Verhandeln, Vergabe und die Bestätigung von Aufträgen



## EIN ANDERER ANSATZ

Bei allen durchgeführten Projekten in den letzten fünfzehn Jahren haben wir einen anderen Ansatz gewählt: das auf einen Algorithmus basierte Kalkulieren eines Referenzpreises, ohne zuerst den Markt zu befragen. Diese Vorgehensweise stand auch bei der Entwicklung von Benchpool Enterprise im Vordergrund.



## VIER MODULE

Die Module eBench, eTender, eSupply und eTrade bilden zu Zeit den Kern der Benchpool Enterprise - Plattform. Die einzelnen Module werden in diesem Abschnitt Schritt für Schritt erklärt.



**eBench**  
Benchmarks



**eTender**  
Ausschreibungs- &  
Analysetool



**eSupply**  
Lieferantenaudits &  
-management



**eTrade**  
Marktplatz &  
Auftragsabwicklung



## eBench

Das Benchmark-Modul bildet das Herz der Plattform. Bevor wir dazu übergehen, den Markt über eine Ausschreibung zu befragen, geben wir zunächst die Metadaten für das Druckprodukt ein. Ihnen bekannte Daten wie Umfang, Format, Auflage, Veredlung, Papiersorte, Papierqualität und Verarbeitung des Produktes können in die übersichtliche Eingabemaske eingegeben werden. Darüber hinaus können Sie ebenfalls spezifizieren, ob eine Teilaufgabe einzeln eingeschweißt, adressiert, postoptimiert und an verschiedenen Adressen verschickt werden soll.

Unmittelbar nachdem wir diese Daten gespeichert haben, berechnet Benchpool über einen komplexen Preisalgorithmus (welcher nicht auf Preislisten von Druckereien basiert!) in Sekundenschnelle einen aktuellen Referenzpreis für Ihr Druckprodukt. Das Ergebnis dieser Kalkulation wird detailliert dargestellt, sodass Sie nachvollziehen können, wie sich die Kosten zusammensetzen.

Parallel zeigt eBench auch die technischen Parameter und informiert darüber, auf welcher Druckmaschine das Produkt optimal hergestellt werden kann. Durch die Integration mit dem Modul eSupply werden Ihnen zusätzlich die Drucker vorgeschlagen, die über diese Maschinen verfügen.

## DAS SPIEL MIT DEN VARIABLEN

eBench gibt Ihnen auch die Möglichkeit, nach Herzenslust zu simulieren. Wie wirkt sich zum Beispiel eine Änderung beim Format oder bei der Auflage auf meine Kosten aus oder was geschieht, wenn ich den Umfang anpasse? Gleiches kann auch mit Papiersorten oder Papierqualitäten gemacht werden! Benchpool berechnet jede Änderung in einem Bruchteil einer Sekunde und liefert anschließend einen neuen Referenzpreis. Sie können verschiedene Produktvarianten miteinander vergleichen und dann Ihre Wahl treffen. Erst wenn Sie mit den Ergebnissen Ihrer Simulation zufrieden sind, wird über wenige Klicks eine Ausschreibung mit eTender erzeugt.



## eTender

Dieses Modul verfügt über einen Ausschreibungsassistenten, der Sie in nur wenigen Klicks durch einfache oder komplexe Ausschreibungen führt: ob es „nur“ für eine Ausgabe einer Zeitschrift oder für eine gesamte Jahresproduktion ist, mit eTender ist dies der gleiche Aufwand. Die in eBench eingegebenen Parameter werden einfach übernommen. Die Laufzeit der Ausschreibung wie auch Laufzeit der Preise für Papier und technische Kosten legen Sie fest. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit zusätzliche Daten – wie zum Beispiel Lieferpläne oder Skizzen - an die Ausschreibung anzuhängen und den Druckereien zur Verfügung zu stellen.

Durch das im Folgenden beschriebene Modul eSupply schlägt der Ausschreibungsassistent Druckereien mit den entsprechenden Maschinen vor, die Ihre Druckprodukte auf dem idealen Produktionsweg fertigen können. Mit diesen Informationen können Sie jetzt selbst bestimmen, ob Sie diesen Vorschlag berücksichtigen, oder noch von weiteren Lieferanten ein Angebot erhalten wollen. Der Drucker kann in verschiedenen Sprachen zur Abgabe eines Angebotes angesprochen werden. Diese Angebotsabgabe erfolgt über eine eigens für Druckereien entwickelte Lieferantenplattform. Die angesprochenen Lieferanten erhalten ein Passwort für die Plattform. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass Sie alle Angebote in einheitlicher Weise erhalten und diese in eTender ohne Probleme schnell auswerten können.

Datenbasierte Entscheidungen werden auf der Grundlage von transparenten Daten getroffen

eTender stellt die verschiedenen Angebote gegenüber; Jetzt können Sie Ihre aktuellen Kosten mit den Angebotspreisen und Benchmarks vergleichen! Mit diesen Daten in der Hand können Sie schnell datenbasierte Entscheidungen treffen und das gewonnene Know-How in Verhandlungen mit Lieferanten zu Ihrem Vorteil nutzen.

"Verhandlungen mit Lieferanten können nun auf der Grundlage von Experten-Know-how geführt werden"



## eSupply

Unsere Datenbank verfügt über vielfältige Daten von annähernd allen Druckstandorten in Europa. Von allen wesentlichen Druckereien sind die Druckmaschinenkonfigurationen einschließlich der wichtigsten technischen Möglichkeiten bekannt.

Falls gewünscht kann hierbei nach Land oder Region selektiert oder nach Maschinen mit einer bestimmten technischen Spezifikation gesucht werden. eSupply unterstützt die Module eBench und eTender und ist ein wichtiger Bestandteil der Plattform.



## eTrade

Das Abwicklungsmodul eTrade ist der abschließende Baustein im Benchpool Enterprise - Kreislauf.

Eingangs haben wir über unsere langjährige Projekterfahrung berichtet. Dabei haben wir gesehen, dass ein Großteil der Probleme durch eine nicht vorhandene einheitliche Arbeitsweise (und Kommunikation) zwischen Lieferant und Kunde entstehen.

Benchpool Enterprise wird dieses Problem mit eTrade lösen. Hierbei spielt die Datenkonsistenz eine entscheidende Rolle.

Sobald nach den Verhandlungen mit den Lieferanten die Aufträge vergeben wurden, werden die Daten aus den anderen Modulen in eTrade übernommen und mit Informationen über Rechte und Rollen angereichert.

Damit ist sichergestellt, dass die interne und externe Kommunikation (also mit dem Drucker) strukturiert und transparent über eTrade abläuft.

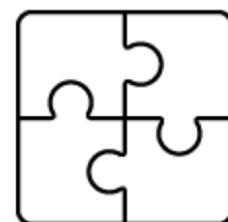
## ERHEBLICHE REDUZIERUNG DER FEHLERQUOTE BEI DER ABWICKLUNG VON DRUCKAUFTRÄGEN

eTrade bietet die Möglichkeit festzulegen, welche Mitarbeiter auf Kunden- und Lieferantenseite automatisch über Auftragsänderungen informiert werden sollen, sodass Fehler (und damit Kosten) bei der Abwicklung von Druckaufträgen verhindert werden. In eTrade können außerdem Terminpläne für die Produktion hinterlegt werden, sodass das System Sie bei Abweichungen vom Plan oder vor dem Ablauf von Fristen warnt.

## KURZ GESAGT, EIN MARKTGERECHTES PREISNIVEAU UND SCHLANKE PROZESSE



Mit dem Einsatz von Benchpool Enterprise als e-Procurement-Plattform können Sie Aufträge auf Basis eines wettbewerbsfähigen Preisniveaus vergeben und vermeiden zudem Ineffizienzen bei internen und externen Prozessen.



## WIE VERLAGE BENCHPOOL ENTERPRISE ERFAHREN

Fred Arp (ehemaliger CFO Telegraaf Media Group, Amsterdam) und Dolf Rogmans (Herausgeber Villamedia Magazine, Amsterdam) sind von Benchpool Enterprise als Cloud-Plattform für Printbeschaffung begeistert.

Arp: "Neben der Tatsache, dass MSM Media in einem Projekt erhebliche Einsparungen für uns erzielen konnte, war ich besonders von ihrer Professionalität, Herangehensweise und umfassenden Marktkenntnis beeindruckt. Die gleiche Philosophie habe ich auch bei Benchpool Enterprise wiedergesehen."

Fred Arp war viele Jahre Chief Financial Officer der Telegraaf Media Group (TMG) in den Niederlanden. Er arbeitete schon damals mit der Muttergesellschaft von Benchpool – der MSM Media - in einem Großprojekt zusammen. Die Aufgabe war es, anonym zu Benchmarks, die Verhandlungsstrategie festzulegen und die Kosten aller unter Vertrag stehenden Zeitschriften der TMG zu optimieren.

"Neben der Tatsache, dass die MSM Media in der Lage war, enorme Einsparungen zu erzielen, war ich vor allem von ihrer Professionalität und der Marktkenntnis beeindruckt. Keine Verhandlung wurde ohne klare Strategie und klare marktbasierter Benchmarks geführt. Mit der Benchpool Plattform macht die MSM Media einen großen Schritt Richtung Digitalisierung der Wertschöpfungskette im Druck und ist damit der Printbeschaffung 4.0 im B2B-Bereich ein Stück nähergekommen."

**„DIESE SAAS-ANWENDUNG SCHAFFT IN MEINEN AUGEN DIE PERFEKTE SCHNITTSTELLE ZWISCHEN DEN INTERNEN UND EXTERNEN PROZESSEN. DAMIT BEKOMMT MAN UMFASSENDES EXPERTENWISSEN.“**



## SCHNELLE UND INTUITIVE BEDIENUNG

"Ich habe inzwischen eine Weile mit Benchpool Enterprise gearbeitet und war angenehm von der intuitiven Bedienung und Geschwindigkeit, mit der die Plattform betrieben wird, überrascht.

In wenigen Sekunden können Sie Referenzpreise für alle Ihre Zeitschriften erzeugen und Benchpool zeigt auch, welche Druckmaschine für die Fertigung der Zeitschriften optimal wäre und auch wo sich diese Maschinen in Europa befinden. Mit dem Ausschreibungsassistenten kann ich im Handumdrehen eine vollständige Ausschreibung zusammenbauen und Lieferanten auswählen, die die Ausschreibung bekommen sollen. Sobald der Lieferant auf seiner Plattform die Angebotspreise freigibt, können diese detailliert mit aktuellen Preisen und den Benchmarks verglichen und die richtigen Entscheidungen getroffen werden."

"Basierend auf meinen ersten Erfahrungen glaube ich, dass Verlage Einsparungen und Effizienzgewinne zwischen 10% und 25% mit Benchpool erreichen können: Benchpool Enterprise enthält klare, einfache und eindeutige Strukturen, sodass Fehler vermieden werden."

**„MIT BENCHPOOL ENTERPRISE KÖNNEN SIE SCHNELL UND EFFIZIENT AUSSCHREIBUNGEN BAUEN UND ERARBEITEN SICH IN DER VERHANDLUNG VORTEILE AUFGRUND AKTUELLER REFERENZPREISE.“**

## "BENCHPOOL ENTERPRISE BIETET AUCH KLEINEREN VERLAGEN EIN HOHES NUTZEN-KOSTEN-VERHÄLTNIS."

"Dolf Rogmans ist Herausgeber von Villamedia, eine Fachzeitschrift die über Entwicklungen und Neuigkeiten im Journalismus berichtet und außerdem ein Stellenportal für Medienprofessionals bietet. Neben der Website veröffentlicht Villamedia auch eine monatliche Zeitschrift sowie die jährlich erscheinende Zeitschrift Silberne Kamera. "Benchpool Enterprise bietet auch kleineren Verlagen ein hohes Nutzen-Kosten-Verhältnis."

"Als Geschäftsführer und Herausgeber von Fachzeitschriften in turbulenten Zeiten, ist man immer auf der Suche nach Möglichkeiten, Kosten zu reduzieren und die Effizienz in den Abläufen zu steigern. Bei vielen kleineren Herausgebern - wie auch bei mir - werden oft mehrere Disziplinen von einer Person durchgeführt. In meinem Fall zählt auch die Beschaffung von Druckprodukten dazu. Vor einiger Zeit kam ich in Kontakt mit MSM Media aus Hamburg und gemeinsam haben wir ein sehr erfolgreiches Projekt mit signifikanten Einsparungen durchgeführt. Da die MSM Media für eine Reihe von Verlagen in Deutschland die Druckprodukte einkauft, konnten wir unter anderem durch Skaleneffekte (die MSM Media kauft selbst für etwa € 20 Mio. ein) Vorteile für uns erzielen. Da dieses erste Projekt erfolgreich war, haben wir inzwischen ein zweites Projekt erfolgreich durchgeführt."

Kleine Verlage können auch gemeinsam lizensieren

"Während des letzten Projekts zeigte die MSM Media mir ihre neueste Entwicklung: die Benchpool-Plattform. Das kombinierte Wissen aus vielen Jahren Erfahrung in der Druckindustrie auf einer einzigen Plattform. Für kleine Verlage bedeutet dies, dass sie Experten-Know-how erhalten. Es ist sogar möglich, sich mit einigen kleineren Herausgebern zusammenzuschließen um die Kosten für die Lizenzen zu teilen. Hierdurch können Sie ein hohes Nutzen-Kosten-Verhältnis erreichen, etwas, das in der Regel nur größeren Verlagen vorbehalten ist."

## SCHLIESSLICH: DER MENSCH BLEIBT IN SEINER ROLLE DIE ZENTRALE PERSON

Bei allem Enthusiasmus über die Möglichkeiten der Digitalisierung von Prozessen sollte nach wie vor der Mensch im Vordergrund stehen. Die Systeme dienen dazu, ihn zu unterstützen und zu entlasten. Den so gewonnenen Freiraum gilt es zu nutzen und die Kreativität im Denken und Handeln zu steigern.

Benchpool ([www.benchpool.com](http://www.benchpool.com)) wird als Tochter der MSM Media ([www.msm-media.com](http://www.msm-media.com)) von Roel Baaima und Stefan Schiffer geführt.

### Herausgeber

Benchpool GmbH  
Jarrestraße 2  
22303 Hamburg  
Deutschland

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung der Autoren zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte vorbehalten. Die Vervielfältigung, Mikroverfilmung, der Verleih, die Weitergabe, die Einspeicherung sowie jede sonstige Form der Verbreitung oder Veröffentlichung, auch auszugsweise, bedarf der ausdrücklichen Zustimmung der Benchpool GmbH.

Copyright Benchpool GmbH 2020

PROFITIEREN  
SIE VON  
UNSEREN  
ERFAHRUNGEN

BENCHPOOL GMBH | JARRESTARASSE 2 | 22303 HAMBURG  
PHONE +49 (0)40 644 195 360 | MAIL [INFO@BENCHPOOL.COM](mailto:INFO@BENCHPOOL.COM)

